

Univerzita Karlova v Praze
Právnická fakulta

Autor práce: David Merenda

PRÁVNÍ A EKONOMICKÉ ASPEKTY PŘÍMÝCH ZAHRANIČNÍCH INVESTIC A JEJICH HISTORICKÝ VÝVOJ

**LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS OF FOREIGN DIRECT
INVESTMENT AND HISTORICAL EVOLUTION**

Diplomová práce

Vedoucí diplomové práce:

Katedra:

Datum vypracování práce:

*Děkuji paní doc. JUDr. PhDr. Iloně Bažantové, CSc. za všestrannou
pomoc a ochotu.*

*Prohlašuji, že jsem předkládanou diplomovou práci vypracoval samostatně
za použití zdrojů a literatury v ní uvedených.*

OBSAH PRÁCE

Seznam používaných zkratk	6
Úvod	8
1. Geneze mezinárodního obchodního klimatu	11
1.1. Metodologické a historiografické otázky	11
1.2. Vývoj od starověku	13
1.3. Novověk	14
1.3.1. Eduardův ráj	20
1.4. Období dvou světových válek	21
1.4.1. Nástup mezinárodních organizací	23
1.5. Poválečný vývoj	25
1.6. Vývoj ve střední Evropě po pádu komunismu	30
1.6.1. Program PHARE	30
1.6.2. Situace v Maďarsku	34
1.6.3. Situace na Slovensku	35
1.6.4. Situace v Polsku	36
1.6.5. Investorské země investující ve střední Evropě	37
2. Přímé zahraniční investice v České republice	39
Právní uprava v ČR	43
3. Mezinárodní smlouvy o ochraně investic	47
3.1. Bilaterální smlouvy o ochraně a podpoře investic	52
3.1.1. Doložka nejvyšších výhod, národní zacházení a vyvlastnění	54
3.1.2. Vyvlastnění	55
3.2. EU a Lisabonská smlouva	59
4. Řešení sporů ze smluv o ochraně a podpoře investic	61
4.1. Hledání optimálního fóra	62
4.1.2. ICJ – Anglo-Iránská kauza a její přínos MIP	63

4.1.3. MIP a národní soudy	65
4.1.4. ICJ - Barcelona Traction, důsledky této kauzy	66
4.1.5. Tokios Tokelos vs. Ukrajina, formální přístup k investiční arbitráži.....	67
4.1.6. ICJ a kauza ELZI	68
4.2. Mezinárodní rozhodčí tribunály ad hoc	69
4.2.1. Znárodnění ropných společností v Libyi	70
4.2.2. AMINOIL v. Kuvajt.....	72
4.3. Středisko pro řešení sporů z investic (ICSID)	74
5. Stav investiční arbitráže v ČR	77
5.1. Současné probíhající a ukončené arbitráže.....	79
5.1.1. Česko vs. Frontier Petroleum Services	80
5.1.2. Invesmart B.V. vs Česká republika.....	81
5.1.3. Lekce české arbitráži nebo zločin?	82
5.2. Stručný seznam dalších investičních arbitráží vedených proti ČR.....	85
Arbitráže vedené proti ČR kde nebylo vydané rozhodnutí	86
Závěr	87
Přílohy.....	91
Seznam použité literatury	95

Seznam používaných zkratek

OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj.
EUROSTAT	Statistický úřad Evropské Unie.
MMF	Mezinárodní měnový fond.
ČNB	Česká národní banka.
PZI	Přímé zahraniční investice.
SIMSDI	Průzkum implementace metodologických standardů pro přímé zahraniční investice.
UNCTAD	Konference OSN pro obchod a rozvoj.
IBDR	Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj.
WB	Světová banka.
IDA	Mezinárodní asociace pro rozvoj.
IFC	Mezinárodní finanční korporace.
ICSID	Mezinárodní středisko pro řešení sporu z investic.
MIA	Multilaterální agentura pro investiční záruky.
SRN	Spolková republika Německo.
OPEC	Organizace zemí vyvážejících ropu.
CEEC	Státy střední a východní Evropy.
G7	neformální organizace sedmi hospodářsky nejvyspělejších států, dnes G8 – zvláštní pozici zaujímá Rusko.
ČSFR	Česká a Slovenská Federativní Republika.
EU	Evropská Unie.
USA	Spojené Státy Americké.
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci.
ÚOHS	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.
BIT	Dvoustranná dohoda o ochraně a podpoře investic.

IIA.....Mezinárodní dohoda o ochraně a podpoře investic, v tomto významu širší kategorie než BIT, rámcová nebo mnohostranná.

ASEAN.....Sdružení zemí jihovýchodní Asie.

MERCOSUR.....Sdružení volného obchodu v Latinské Americe.

NAFTA.....Severoamernická dohoda o volném obchodu.

WTO.....Světová obchodní organizace.

MIA.....Mnohostranná dohoda o ochraně investic.

MAI.....Mnohostranná dohoda o ochraně investic.

GATS.....Všeobecná dohoda o obchodu a službách.

ČR.....Česká republika.

OSN.....Organizace spojených národů.

ICJ.....Mezinárodní soudní dvůr.

MIP.....Mezinárodní investiční právo.

IPVIC.....Sdružení investorů do solárních elektráren.

UNCITRAL.....Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo.

Úvod

Přímé zahraniční investice jsou fenoménem, který se během konce dvacátého století stal předmětem živých diskuzí a polemik především odborné veřejnosti, nicméně jeho význam neunikl ani širší veřejnosti a postupně se stal uznávaným faktorem globálního hospodářského růstu a nepostradatelnou veličinou v ekonomikách národních států. Jde o socio-ekonomický jev, který má hluboké dopady na mnoho oborů lidské činnosti a také je mnoha skutečnostmi podmíněn. Ač je tok mezinárodního kapitálu ve své materiální podstatě známý odjakživa, jeho podoba ve formě PZI a jejich charakteristických náležitostí, je vázaná na okolnosti moderní společnosti. Studium zásadních činitelů, které formovaly podstatu PZI je cestou po stopách lidského ducha, jeho nesmírné rozmanitosti a podnikavosti. To co lze vidět za PZI je metoda směřující k integraci, unifikaci a centralizaci světového hospodářství, je nepostradatelným prvkem globalizace. Otázka, zda-li jde o věc přínosnou nebo škodlivou je na lidech, ostatně jako v každé jiné lidské záležitosti.

Přímé zahraniční investice se významně dotýkají mezinárodního práva i vnitrostátních zákonů. Jsou příčinou střetu mezinárodních a vnitrostátních právních norem, i politických zájmů jednotlivých států. Ruku v ruce s teorií PZI a povědomí o nich, šla i praxe mezinárodních tribunálů, mající za cíl rozhodnout investiční spory. Během přibližně posledního století se vyvinul subsystém mezinárodního ekonomického práva věnující se mezinárodnímu investičnímu právu. Tento vývoj zrcadlil realitu geopolitické situace, byl výsledkem kompromisu či naopak momentální mocenské převahy geopolitických celků. Mezinárodnímu investičnímu právu se věnovali světové kapacity mezinárodního práva, které často působili jako korektiv bezuzdné politické moci. Budování institucionálního zázemí, vynesení precedентních rozhodnutí a nárůst korpusu právních norem, to vše přispívá k postupné stabilizaci investičního prostředí. Jde o proces dynamický a není zdaleka ukončen.

Střední Evropa je prostorem s unikátní historickou zkušeností. Je tvořena státy s průmyslovou tradicí a ekonomikami, které zažily bezprecedentní přechod z tržní ekonomiky na ekonomiku centrálně plánovanou a proces opačný, kdy docházelo k široké privatizaci státního majetku a budování konkurenčního prostředí. Zde se pochopitelně naskýtal obrovská příležitost pro PZI, které by pomohly těmto státům z hluboké zaostalosti a neefektivnosti téměř všech odvětví ekonomiky. Každá země

střední Evropy zaujmula jiný přístup k budování tržní ekonomiky, PZI sehrály v jednotlivých zemích úlohu v důsledku stejnou, průběhem a konkrétní realizací se však lišily. Česká republika je malou otevřenou ekonomikou, která má ve skrze ideální podmínky pro přítok PZI. Po nejdůležitějších změnách právního řádu a změně náhledu na PZI v druhé polovině devadesátých let dvacátého století zažila Česká republika strmý nárůst PZI. I přes nepopíratelné přínosy PZI byly zaznamenány i jejich negativní důsledky, které přispěly k racionálnějšímu uchopení této problematiky. Česká republika je v této práci předmětem analýzy ekonomické i právní, které zachycují konkrétní okolnosti realizace PZI.

Cílem této práce je uchopit problematiku PZI s co nejširšího hlediska. Zabývá se především otázkami vývojových fází PZI, metodologickými a politickými. Usiluje o vystihnouti vazby mezi ekonomickými a právními souvislostmi, projevů jejich kombinace. K maximálnímu pohledu na investiční problematiku zkoumá konkrétní projevy PZI v středoevropském prostoru, zejména České republice. Zaměřuje se na problém duální ekonomiky a hledá učitelné závěry o investičním klimatu. Analyzuje také právní stránku investic, především jejich ochranu a to jak obecně, tak i konkrétně na stavu investiční arbitráže v České republice, zabývá se významnými kauzami mezinárodního investičního práva, s cílem zaujetí komplexního pohledu na fenomén PZI.

Práce je členěna do pěti hlavních kapitol, které se dále člení na menší podkapitoly. První kapitola využívá metodu historické analýzy, jejíž účelem je zachytit fundamenty vývoje přímých zahraničních investic, především na kapitálových tocích směřujících z kapitalistických zemí. Dále se věnuje vývoji mezinárodního investičního prostředí, a v závěru kapitoly se soustředí na investiční klima ve střední Evropě a používá přitom komparativní metody. Druhá kapitola pojednává o PZI v České republice, pozoruje přímé a nepřímé projevy PZI na základní ekonomické ukazatele a na základě statistických záznamů hodnotí úspěšnost České republiky v lákání zahraničních investorů. Ke konci druhé kapitoly je popsán stav právní úpravy investiční problematiky v ČR.

Kapitola třetí a čtvrtá se zabývá mezinárodně právním rozměrem PZI. Ten je totiž imanentní součástí PZI, charakteristikou, která je definuje. Kapitola třetí chce docílit zejména metodou historické analýzy popisu základních vývojových etap mezinárodního investičního práva, zabývá se základními instituty bilaterálních smluv o ochraně a podpoře investic a prvků jejich výstavby. V kapitole čtvrté pak

práce pomocí případových studií vykresluje atmosféru doby ve vztahu k mezinárodnímu investičnímu právu, zmiňuje precedentní rozhodnutí a jejich dopady, sleduje vývoj judikatury mezinárodních tribunálů. Důležitou částí této kapitoly je také popis hledání optimálního fóra pro řešení sporů z mezinárodních investic, a nalezení východiska v podobě založení Střediska pro řešení sporů z investic (ICSID) na půdě Světové banky. Závěrečná kapitola zmiňuje nejznámější investiční arbitráže vedené proti České republice, zabývá se jejich věcnou podstatou. Současně analyzuje momentální situaci, předkládá možný scénář budoucího vývoje a hodnotí stav investičního klimatu v České republice. Práce vychází ze stavu skutečností daných k 30.4.2011.

1. Geneze mezinárodního obchodního klimatu

1.1. Metodologické a historiografické otázky

Vysledovat historický vývoj přímých zahraničních investic není jednoduché, samotné vymezení tohoto pojmu, bereme-li v potaz relevantní definice, je vázané na určité skutečnosti, které jsou charakteristické pro ekonomické a právní souvislosti moderní společnosti a relevantní statistiky se začínají objevovat až v druhé polovině dvacátého století. Definice OECD vymezuje PZI jako: „*Záměr rezidenta jedné ekonomiky (přímý investor) získat trvalou účast v subjektu, který je rezidentem v ekonomice jiné než ekonomika investora (přímá investice), přičemž trvalá účast implikuje existenci dlouhodobého vztahu mezi přímým investorem a přímou investicí a podstatný vliv na řízení podniku. OECD dále stanoví, že: „*Přímé nebo nepřímé vlastnictví alespoň 10% podílu na hlasovacích právech rezidenta jedné ekonomiky rezidentem ekonomiky jiné je důkazem takového vztahu.*“*

Definice OECD je v souladu s definicemi EUROSTATU i MMF, vychází z ní ČNB a proto je pro jakoukoliv diskuzi o podstatě PZI zásadní. Od devadesátých let dvacátého století je patrný trend růstu PZI tempem vyšším než je růst globálního hospodářství a obchodu¹. Vedle toho měření PZI se jeví jako stále důležitější, zejména v souvislosti rostoucí integrací mezinárodních kapitálových trhů a obecně lze říci, že pro svou složitost představuje opravdovou výzvu pro zpracovatele relevantních statistik. Tyto statistiky byly až do devadesátých let ojedinělé, byly vypracovány jednotlivými badateli², kteří se potýkali s velkými obtížemi především v souvislosti s nedostatkem podkladových materiálů či jejich nevhodnosti k účelům měření PZI. To bylo mimo jiné důsledkem faktu, že v národohospodářské politice státu dlouho neexistovala vůle k jakémukoliv uchopení tohoto významného ekonomického jevu. Změna v nahlížení PZI tak přichází až v devadesátých letech, a to zásluhou mezinárodních organizací.

MMF, OECD a postupně další organizace spolupracovali se zeměmi s cílem vytvořit elementární koncepci umožňující zachytit a analyzovat PZI. Zásadními se jeví především metodika

¹ Carsson, C. S., Foreign Direct Investment Trends and Statistics: A Summary, IMF, 2003 str.2
[<http://www.imf.org/external/np/sta/fdi/eng/2003/102803.pdf>], 14.4.2011

² např. Dunning, J. H., Imlah, A.H., Hobson, C.K

MMF z roku 1993 zpracovávající systém národních účtů a také „Srovnávací definice přímých zahraničních investic“ (Benchmark Definition of Foreign Direct Investment) vytvořená OECD, dnes již ve čtvrtém vydání (2008). Vedle toho MMF a OECD spolupracovali na společném projektu SIMSDI, jehož účelem bylo zjistit úspěšnost a dostupnost statistických modelů obou organizací. PZI se dále zabývají UNCTAD vydávající každoročně zprávu o stavu PZI (World Investment Report), jež analyzuje, shrnuje relevantní data a nezávazně doporučuje optimální řešení. Ročenku vydává i OECD a EUROSTAT.

I přes pokrok, kterého bylo dosaženo na poli metodiky měření PZI, jde stále o kategorii údajů, jejichž proces získávání se neustále zdokonaluje a je předmětem častých revizí. V případě tzv. srovnávací definice OECD se momentálně výzkumné aktivity vypořádávají především s otázkou tranzitního kapitálu, vytvořením kategorie konečné destinace kapitálu a globalizace³. V úvodu textu Srovnávací definice se pak uvádí, že hlavními cíly této práce jsou:

- sjednocení a zdokonalení metod zaznamenávání PZI,
- vytvoření základního kamene pro ekonomickou analýzu a eliminaci národních odchylek,
- stanovení objektivních pravidel pro vyhodnocování dodatečných dat relevantních pro PZI, zejména ve vzájemném vztahu států.

Je také zřejmé, že zvládnutí metodiky měření PZI má velký význam pro rozvoj mezinárodních ekonomických vztahů a internacionalizaci ekonomických aktivit. Tímto se také dotýká dalších jevů, které ji (metodiku) zpětně ovlivňují a mají vliv na její podobu, ať již se jedná o globalizaci či konkrétněji o technologické přelévání.

³ Mahoney, P., Improving Analysis of Foreign Direct Investment, Session 2.5: The Revised Benchmark Definition (BMR), Adapting FDI data to the new realities of the global economy, Global Forum on International Investment VII, 27-28 Březen 2009, OECD, dostupné na: [<http://www.oecd.org/dataoecd/45/33/40311869.pdf>] citováno k 14.4.2011

1.2. Vývoj od starověku

Při bližším pohledu na níže zmíněnou definici zaregistrujeme fakt, že definice implicitně pracuje s právní subjektivitou právnických osob a samostatností primárních ekonomických celků, kde hranice oddělující jeden od druhého je dána historicky formováním národních států. Při tomto nutném postřehu se dostáváme k základní otázce, která se nabízí při hledání kořenů PZI – „Je možné diskutovat původ PZI při absenci těchto základních veličin?“

Pokud přijmeme volnější pojetí PZI orientující se na podstatu PZI a konkrétní ekonomického děje, který za nimi stojí, bude možné zaznamenat povahově velice blízké ekonomické děje již v době vzdálené více než 2000 let v Asyrské říši nebo v době principátu Augusta Octaviana v Římské říši⁴⁾. Právní systémy starověkých státních útvarů však byly natolik odlišné, že jakékoliv formální srovnání neobstojí, již kvůli absenci úpravy právnické osoby obchodního typu, která je pro dnešní pojetí přímých zahraničních investic zásadní. Společnou stránku dvou tak vzdálených světů, alespoň z hlediska lidského života, najdeme tedy jen v obchodní stránce věci a podnikavosti lidského ducha.

Po pádu Římské civilizace, jež samotná znala fiktivní útvary práva tzv. *societas*, dochází k decentralizaci mocenského vlivu a s ní i k přesunu obchodních aktivit, které tvořily jádro pohybu kapitálu, dále na východ. Samotným civilizačním okruhem byla Čína, která i přes častá upadková období tvořila významnou ekonomickou a kulturní sílu a kde se paralelně k středověké Evropě vyvinula zárodková forma právní subjektivity fiktivních útvarů korporativního typu. Byly to útvary založené na příbuzenství, tzv. rodinné klany, které kromě společensko – kulturně náboženských funkcí plnily i roli investorů logisticky náročných staveb, jako byly například zavlažovací kanály⁵⁾. V tomto lze spatřit určité prvky realizovaných projektů devatenáctého století, kdy první korporace moderní doby uskutečňovaly své investiční záměry často na pomezí civilizace, kde v rámci obchodní činnosti

⁴Chandler, A., Mazlish B., *Leviathans*, Cambridge, 2005 str.3

⁵Chen, J., *From Administrative Authorisation to Private Law :A Comparative Perspective of the Developing Civil Law in the People's Republic of China*, Martinus Nijhoff Publisher, 1995, str. 29

budovaly obecně prospěšné kapacity. Ještě předtím však musela proběhnout vědeckotechnická revoluce, industrializace a vzplanout jiskra právního pozitivismu, který ve svém důsledku změnil chápání subjektů práva formovaného přirozenoprávní teorií a obohatil tak objektivní právo o nový prvek. V tomto mezidobí dochází v Evropě k renesanci mezinárodního obchodu a vytvoření velkých obchodních center v Benátské republice, Janově či Florencii. Vytvářejí se zde silné finanční skupiny, budované na základě příbuzenství, které v rámci budování obchodních sítí vytvářejí v lokalitách jejich obchodních aktivit pobočky, sloužící ke koordinaci obchodních činností.

Pro PZI v době předcházející průmyslové revoluci je charakteristické, že byly prováděny bankami, kupeckými seskupeními či bohatými jednotlivci, jako byl v českém prostředí dobře známý Albrecht z Valdštejna. Za zmínku určitě stojí také významné italské bankovní domy s pobočkami ve velkých evropských městech jako Ženeva, Basilej a Londýn a také progresivní seskupení Hanzovní ligy, až na výjimky soustředěné na regionální úrovni. Jejich globální vymezení nepřipadá z logických důvodů v úvahu. Za proslulé podnikatele byly brány rody Fuggerů či šlechtická dynastie Medicejů.

1.3. Novověk

Počátek formace novodobého kapitálu můžeme sledovat od konce středověku v souvislosti s objevením Nového světa a budováním zámořských kolonií. V průběhu sedmnáctého století se pak vytváří velké obchodní společnosti korporativního typu, kdy se mezinárodní obchod rozšířil nejen o kolonie Nového světa, ale taky o kolonizovanou jihovýchodní Asii, především Indii. Dochází k zakládání výrobních kapacit⁶, PZI nabývají novou podobu a snad poprvé mají PZI charakter investic do výroby za účelem redukce nákladů⁷. Jejich vnější podoba s dnešními PZI do výroby je však iluzorní. Primárním cílem tehdejších národohospodářů byl především import surovin a export zpracovaných výrobků, vše v duchu merkantilistické tradice. Přesto dochází k změně paradigmatu mezinárodního obchodu, trh se stává globálním a jeho velikost neustále roste. Je ovšem nutné položit si otázku, do jaké míry zde ob stojí požadavek formální samostatnosti jednotlivých ekonomických celků resp. státních

⁶ Chandler, A., Mazlish B., *Leviathans*, Cambridge, 2005, str.49

⁷ Je otázkou, do jaké míry je možné mluvit o motivech směřujících k obcházení zárodkové právní ochrany pracujících.

útvary, když např. Indie byla součástí Commonwealthu. Nicméně i přes níže uvedené zde můžeme zaregistrovat kvalitativní posun v obsahu a formálním naplnění znaků PZI. Mezi první obchodní společnosti s globálním dosahem literatura řadí společnosti typu East India Company, které byly formovány pro účely obchodu s východní Indií, později se obchodní obrat rozšiřoval i o zboží z Číny. Jako první mezi evropskými společnostmi toho typu byla založena společnost English East India Company královskou chartou královny Elizabety I. Ta byla následována obdobnými společnostmi v dalších koloniálních mocnostech, které měly zpravidla stejné poslání a jednoznačně “veřejný” charakter a nelze je chápat jako projev definitivní svobody pohybu kapitálu a známku možnosti zakládat podobné subjekty soukromého práva. K tomu bylo zapotřebí právního vývoje, který se lišil v jednotlivých právnických systémech, a tedy i v konkrétních státních útvarech a dlouhou dobu tak v soukromém právu převládaly osobní společnosti. Tyto prerogační společnosti jsou zajímavé i z mnoha jiných důvodů. Jsou chápány jako projev západního imperialismu, vykořisťování a bezmezná moc. Není bez zajímavosti, že “investicí” Britské Východoindické společnosti bylo převzetí bengálského daňového systému. Je spojována s první „finanční krizí“ díky spekulacím a je označována jako viník mnoha sociálních útrap tehdejších lidí⁸). Jistě se zde nabízí několik paralel k současnosti a podnětů k zamyšlení o tom, čemu PZI úmyslně či neúmyslně mohou sloužit. Růst obchodních domů, bank a státem dirigovaných společností do počátku průmyslové revoluce (ale i po ní) býval často zastaven válkami, přírodními katastrofami či jinými pohromami.

Důsledkem toho je fakt, že až na výjimky (Hudson’s Bay Company , Rothschild) postupem času zanikaly. Dalším mocným impulsem k vývoji a růstu kvantitativního objemu PZI bylo překonání merkantilismu, národohospodářské doktríny, považující příliv zlata do země za cestu k bohatství. Spolu s úpadkem feudalismu, nástupem průmyslové revoluce a postupující dělbou práce roste i pohyb kapitálu a zakládané společnosti snesou formální srovnání s těmi dnešními. Rozvoj komunikačních technologií (telegraf , telefon) umožnily dříve nemyslitelnou koordinaci aktivit. Nové produkční postupy a objev parního pohonu dále rozšiřovaly možnosti obchodu, parní pohon snižoval náklady nutné na dopravu mezi státy.

⁸ East India Company, dostupné na: [http://en.wikipedia.org/wiki/East_India_Company], citováno k 14.4.2011

Obchodní elity koloniálních mocností realizují magolomanské projekty, přebírají vůdčí pozici v realizování investic a v mnoha zemích budují námořní dopravní síť (Egypt – Suezský průplav, neúspěšné projekty Britů a Francouzů v Panamě, nakonec Panamský průplav dokončili Američané), železniční infrastrukturu (Indie, kolonizace Divokého Západu, Jižní Amerika) , poštovní síť (Guatemala) či telegrafní spojení (první transatlantický telegrafický kabel). Na těchto projektech je zajímavá společná účast soukromého a veřejného kapitálu jako tomu bylo při budování Suezského průplavu či velice častá přítomnost obecně prospěšného prvku při realizaci investic, tedy slovy dnešní ekonomie – pozitivních externalit.

První korporace tak šířily materialisticko-průmyslovou civilizaci Západu, přispívaly k nevídanému rozkvětu západní moci, imperialismu. Při jisté dávce abstrakce i zde nalezneme paralelu s dnešní dobou, stačí nahlédnout za pojmy imperialismus a globalizace. Mnoho odpůrců globalizace v ní spatřuje novodobý ekonomický imperialismus, „amerikanizmus“ jako vyjádření vůdčí úlohy Spojených Států dnešních dnů⁹. Bylo příznačné pro tuto dobu, že investice byly často vynucovány se „zbraní v ruce“, za asistence vlád koloniálních říší a často taky násilím zanikaly. Základní kameny moderního mezinárodního obchodu byly položeny a jeho kapacity se neustále rozšiřovaly.

Z hlediska věcného složení PZI převládaly investice do infrastruktury (mezi kapitalistickými zeměmi suplovaly nedostatek domácích realizátorů technicky náročných staveb, u kolonií garantovaly kapitalistické země stavby v plném rozsahu), prudce se rozvíjející energetiky (od počátku 20. století docházelo k rozsáhlé elektrifikaci sídel a kvůli zvýšené spotřebě energie rostla těžba strategických surovin) a související těžbě nerostných surovin (těžilo se především černé uhlí, železná ruda a ropa, již těžba až do konce šedesátých let dvacátého století nedosahovala úrovně těžby černého uhlí¹⁰). Nezanedbatelnou část tvoří také investice do komunikačních technologií – Marconi's Wireless Telegraph Company v USA, německý Telefunken, Radio Corporation of America (RCA), General Electric¹¹), budují vysoko frekvenční rádiové stanice a na jejich základě vznikající zpravodajství (Reuters). Rodí se zábavní průmysl (French Pathé, americká kinematografie) značící počátky konzumního života západní společnosti. S vzrůstajícím mezinárodním obchodem nabývají na významu

⁹ O vůdčí úloze USA v procesu globalizace nepochybují ani jejich nejzarytější odpůrci. Pozn. autora

¹⁰ Wilkins, M., *Multinational Enterprise to 1930*, Leviathans, Cambridge, 2005, str. 57

také služby napojené na obchod, zejména bankovní a pojišťovací služby, hlavní měnou mezinárodního obchodu je britská libra. Britské banky téměř výhradně zabezpečují mezinárodní platební styk, nejdříve prostřednictvím korespondenčního styku (využívají ohromného britského vlivu, bohatých zkušeností, kosmopolitnosti) a později díky velkému počtu poboček po celém světě¹¹.

Od druhé poloviny devatenáctého století jsou zaznamenány nové PZI do výroby, např. Singer Sewing Machine (spřádací stroje), Bayer Company (chemikálie), Colt Patent Fire Arms Manufacturing Company (ruční zbraně), J. & P. Coats (textilní průmysl), nicméně jejich plnému rozvoji brání stále nedostatečná mobilita. S postupující automatizací výroby roste objem obchodovaného zboží, který však dlouhou dobu nedosahuje objemu množství obchodovaných surovin. Nepřímým důkazem rostoucích PZI do oblasti výroby zboží je mimo jiné i trend rostoucího podílu obchodovaného zboží oproti klesajícímu podílu základních surovin na celkovém objemu obchodovaných artiklů¹²). Předpokládám, že PZI při určité surovinové zásobě či objemu směřovaly do zpracovatelského průmyslu a postupně se rozvíjejících služeb, i když odpovídající procento je stále drženo stávajícími, ale i nově obchodovatelnými surovinami. PZI byly často také katalyzátorem růstu nově se rodících či renesancí klasických hospodářských odvětví. Tím, že se ve velkém investovalo do infrastruktury, byla stimulována poptávka po surovinách nebo nově vybudovaná infrastruktura umožnila obchod mezi dříve nedostupnými subjekty. V neposlední řadě došlo k zdokonalení výroby nejrůznějších strojů, což mělo následně pozitivní vliv např. na zemědělství. Přímé zahraniční investice přispívaly k šíření industrializace, i přesto ještě v roce 1930 byla jen hrstka zemí, kde pracovala větší část populace v průmyslu.

Co se týká toku PZI, vůdčí postavení zaujímá jednoznačně Velká Británie (označovaná jako dílna světa), která v polovině devatenáctého století představuje dominantní ekonomickou a politickou sílu. Vedle podstatných investic do zemí Commonwealthu, směřuje velký objem PZI do Spojených států, které se v té době mocně vyvíjejí. Mezi zeměmi Commonwealthu vyniká Kanada a Jižní Afrika, jež brzy prostřednictvím britského kapitálu registruje první PZI do oblasti těžby uhlí a diamantů. V kontinentální Evropě záhy operují také velké společnosti realizující PZI, především v Německu (má

¹¹ Wilkins, M., *Multinational Enterprise to 1930*, Leviathans, Cambridge, 2005, str. 59

¹² Dunning, J.H., *Historical Aspects*, International Investment., Penguin Modern Economics Readings, 1972, str.67

zásadní vliv na PZI ve Střední Evropě), Belgii, Nizozemí a Francii. Silnou pozici má bankovní sektor, velké banky zakládají své pobočky po celé Evropě a profilují se jako významná investorská síla. Hlavní burzy jsou vedle dominantních burz v New Yorku (od roku 1920 vnímán jako světové finanční centrum) a Londýně burzy ve Frankfurtu, Paříži, Amsterdamu a Berlíně. Ve východní Asii dominuje Japonsko, které se v průběhu devatenáctého století otevírá světu a prochází rozsáhlou industrializací. Japonským kapitálem vlastněná South Manchuria Electric Company díky množství akvizic získává významné postavení v čínské energetice, buduje železniční síť. Japonské banky aktivně působí v oblasti východní Asie, záhy je zde jejich přítomnost dominantní, vedle toho expandují i do Evropy, USA, Austrálie (Japan's Yokohama Specie Bank)¹³.

Samostatnou kapitolou jsou Spojené Státy Americké, které se po překonání vnitřní politické krize (americká občanská válka 1861 – 1865) konstituují jako významná hospodářská síla s neustále rostoucím vlivem v mezinárodních hospodářských vztazích. I přes politiku izolacionismu je tato nová ekonomická síla schopna růst takovým tempem, jako nevykazuje žádný jiný ekonomický celek a na úsvitu dvacátého století vytlačuje Britské impérium z pozice světového hegemonu. Z hlediska PZI je důležité zmínit fakt, že od této doby jsou určovány trendy vývoje světového ekonomického řádu Spojenými Státy a politika amerických vládnoucích kruhů má globální dopad. Adopce liberální politické teorie má mimo jiné mimořádný dopad na mezinárodní obchod a ekonomická konstrukce laissez faire je základem pro vznik kapitalismu. Právě v tomto prostředí je umožněn růst významných tržních sil, které se dříve nebo později formují jako nadnárodní korporace a mají zásadní vliv na podobu a rozsah PZI. Z hlediska teorie PZI se zde utváří tzv. „Americký model“ jako určitý vzorec vzniku nadnárodní korporace, kdy společnost nejdříve dovede k dokonalosti svůj produkt, tím získá komparativní výhodu (jako core competency) a silné zázemí na domácím trhu. Další expanze spočívá v exportu produktu do zahraničí, vytvoření distribučních kanálů a při zhoršené možnosti vývozu (protektionistická opatření, transakční náklady) začíná s výrobou na místních trzích. Při těchto opatřeních je pozorovatelný vztah substituce mezinárodního obchodu a PZI, kdy restriktivní obchodně-politické opatření může vyvolat PZI, zvláště u trh vyhledávající investice, jež supluje export na trh. V další fázi tohoto modelu se společnost vertikálně integruje se svými dodavateli a tento proces

¹³ Jones, G., *British Multinational Banking 1930 – 1990*, Oxford University Press, 1995, in Wilkins, M., *Multinational Enterprise to 1930*, Leviathans, Cambridge, 2005, str.17

se může opakovat případným vstupem na další trh¹⁴. Vedle tohoto modelu je zaznamenáván další model společnosti tzv. „free standing“ kdy PZI nepředchází domácí podniková zkušenost v daném sektoru či subsektoru, což je typické u PZI do zemědělství či těžby surovin. Tyto investice hledající výrobní faktory směřují do chudých, surovinově bohatých států a také jsou charakteristické pro záměry konsorcií, kdy se realizuje společnými silami unikátní projekt(např. níže zmíněný Seuzský průplav).

Spojené státy stojí za industrializací a elektrifikací podstatné části střední a jižní Ameriky a rozvojem ropného průmyslu, který spolu s petrochemickým průmyslem je od počátku internacionalizován a je ze své povahy značným zdrojem PZI a podílí se na růstu řady dalších odvětví. V těchto letech nabývá mezinárodní obchod dosud nevídané velikosti a až do první světové války jsou na vzestupu také PZI. Zaměřím-li svou pozornost více na strukturu tehdejšího pohybu kapitálu, jak bylo výše zmíněno, odhady nejsou konzistentní a postrádají podstatně dávku přesnosti. Zdrojem informací byly badatelům převážně nákladní listy zaoceánských lodí či statistiky celních úřadů. Neopomenutelnou pomůckou pak byly údaje ve vzájemném vztahu jednotlivých zemí, vývozní a dovozní bilance. Formy, v jakých se kapitál půjčoval nebo jinak pohyboval, byly taktéž odlišné stát od státu. Jiný byl způsob nabídky kapitálu státu kontinentální Evropy (Francie, Německo, dnešní Benelux) a jiný v kolébce kapitalismu, Velké Británii a Spojených Státech. Vedle toho, ve střední Evropě panovala odlišná teorie využití volného kapitálu, který měl sloužit primárně zájmům rezidentů ekonomiky.

Tak se tedy dělo, že pohyb kapitálu byl v těchto zemích pod kontrolou státních institucí a během čtyřiceti let předcházejících první světové válce směřovaly do státních pokladen skomírajících impérií, jako bylo carské Rusko nebo Osmanská říše (**tab.1 a tab.2 v příloze**, ukazuje rozložení mezinárodního kapitálu, mezinárodní investiční pozici vybraných investorsky významných lokalit). Investice byly nástrojem mocenské politiky a Velká Británie a Spojené Státy, byly takřka výhradním dodavatelem mezinárodního kapitálu. Je potřeba si uvědomit, že Velká Británie druhé poloviny devatenáctého století vládne podstatné části světa. Nelze opomenout ani Nizozemí či Švýcarsko, které měly podobnou kapitalistickou tradici a také „vychovaly“ několik významných podniků. Odhady objemu britského kapitálu investovaného mimo hranice se značně liší, pracuje se s čísly někde mezi

¹⁴ Wilkins, M., Multinational Enterprise to 1930, Leviathans, Cambridge, 2005, str. 51

2330 až 3073 miliónů britských liber¹⁵, v letech mezi 1870 až 1913. I přes nejednoznačnost jednotlivých ukazatelů je pozorovatelný trend již od padesátých let devatenáctého století, vyznačující se rostoucím objemem exportu kapitálu. Nutno však podotknout, že byl až do 1913 tvořen převážně portfolio investicemi. Jednotlivé investice, na rozdíl od kontinentální Evropy, byly uskutečňovány privátními společnostmi a je možné konstatovat fakt, že vláda hrála převážně úlohu regulátora. Kapitalismus v anglo-americké podobě přispěl růstu globálního hospodářství podstatněji než jakýkoliv jiný.

1.3.1. Eduardův ráj

Tak euforicky popisoval časopis The Economist situaci na britských ostrovech v únoru 1909, kdy píše, citují: „...v současnosti se těšíme nezpochybnitelnému nároku investovat naše peníze kde chceme, jelikož naše vláda nechává plný prostor pro svobodné uvážení, a každý zájemce, ať domorodec, osadník či cizinec, má možnost uspokojit své požadavky v Londýně.“¹⁶

Tato nadšená prohlášení nabyла svého vrcholu v období před první světovou válkou, byly však příznakem blížících se potíží. Mezi lety 1897 – 1913 došlo k vlně zásadních inovací v oblasti elektrifikace, chemie a automobilovém průmyslu. Země jako Spojené Státy, Německo a Švédsko plně využily příležitosti naskytnuvší se technologické revoluce. Mohutně investovali volné prostředky do domácích podniků a jejich průmysl závratně rostl. V tomto období je spatřován počátek stagnace Velké Británie, mimo jiné i díky faktu, že volný kapitál směřoval do zahraničí přespříliš a ekonomika nestíhala držet krok s tehdejší elitou. Na vrcholu investiční expanze představoval vývoz kapitálu 9% národního příjmu¹⁷.

Při úvahách o tehdejšímu toku kapitálu je důležité zmínit socio-politické souvislosti, mající vliv na mezinárodní ekonomickou aktivitu. Během druhé poloviny devatenáctého století dochází k několika emigračním vlnám, jež měly významný vliv podobu globálního hospodářství. Do Spojených Států

¹⁵ Brinley, T., The historical Record of International Capital Movements to 1913, International Investment, Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 27

¹⁶ „... We enjoy at present an undisputed right to place our money where we will, for Government makes no attempt to twist the stream into a given channel, and every borrower - native, colonial and foreign – has an equal opportunity of satisfying his need in London.“, Brinley T., The historical Record of International Capital Movements to 1913, International Investment, 1972, str. 54

¹⁷ Brinley, T., The historical Record of International Capital Movements to 1913, International Investment, Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 39

směřovala masa lidského a jiného kapitálu. Tento jev se týkal v podstatě celé Evropy, i když jeho intenzita se pochopitelně stát od státu lišila. Jistě však měl nepochybný vliv na formování nové mocnosti, která se ukazuje naplno na začátku dvacátého století. Polovina století předcházející první světové válce tak byla obdobím, které vytvářelo mimořádně příznivé klima pro volný pohyb kapitálu. Zásahu na tom mělo několik skutečností. Na prvním místě, svět byl jednoznačně rozdělen mezi kapitál exportující a kapitál dovážející země, jejichž potřeby se ideálně doplňovaly. Úspory bohatých průmyslových národů se střetávaly s potřebou investic zemí nacházejících se ve stádiu před industrializací. Za druhé, v tomto období prakticky neexistovaly překážky pohybu kapitalizačních faktorů. Za třetí, díky zlatému standardu zde v podstatě nebyly směné a transakční potíže. Poslední významnou skutečností byl multiplikační efekt investic, ty dále vytvářely zisk a hodnotu, kterou bylo možné splácet nabytý dluh. Svět zažíval nevídanou harmonii a rovnováhu.

1.4. Období dvou světových válek

V letech předcházejících prvnímu světovému konfliktu má globální ekonomika poměrně stabilní charakter a jejím základem jsou tržní mechanismy, především díky suverénní pozici kapitalistických zemí. Následné celosvětové otřesy a prudké výkyvy ekonomik mají na svědomí faktory, které nejsou primárně ekonomické. Vztahy mezi mocnostmi jsou již dlouhou dobu napjaté a směřují k zásadní konfrontaci sil, jejímž důsledkem bude odpovědnost vítězné strany za osud a budoucnost světa. Ač šlo o konflikt z důvodů politických, kromě bezprostředních účinků na světovou ekonomiku, bojovalo se i o nové rozdělení světových zdrojů a potažmo nové rozdělení ekonomického blahobytu.

Samotná válka přinesla narušení mezinárodního obchodu, uzavření ekonomik a omezení investičních aktivit. Již v letech předcházejících válce průmyslové země ve velkém zbrojí (především sjednocené Německo) a přispívají tak k růstu zbrojního průmyslu. Ten obecně nebyl předmětem velkých PZI, což je pochopitelné s ohledem na jeho strategickou povahu. Ve dvacátých letech došlo k navázání válkou přerušeno mezinárodního obchodu a novému rozvoji mezinárodních společností. Do zahraničních investic se ve velkém pouštěly těžbařské společnosti, které disponovaly přebytkem prostředků. Nejvýznamnějším cílovým státem PZI byly Spojené Státy Americké, především díky obrovského trhu a technologicky vyspělou průmyslovou infrastrukturou. Důkazem této hospodářské

dominance Spojených států Amerických byl podíl 42. 5 % na celosvětové průmyslové výrobě¹⁸. Zajímavou souvislostí je otázka znárodnění, která se několikrát dostává do podvědomí v průběhu první poloviny dvacátého století a z pohledu PZI jde o zásadní záležitost. Nejdříve nabírá na významu jako součást vzniku nových národních států ve Střední Evropě (regionální rozměr), kdy dochází ke konfiskaci německého a rakouského kapitálu, později v období před druhou světovou válkou v rámci předválečných retorzií. Pokud mluvíme o znárodnění cizozemského kapitálu, jde o záležitost mezinárodního práva, které však v těchto letech nezná speciální úpravu těchto otázek a státy přistupují k jejímu řešení v kontextu celkových mezinárodních vztahů.

Hlavní změny, které válka přinesla, byly nástup Spojených Států jako světového lídra a transformace kontinentální Evropy z pozice hlavního věřitele do pozice největšího dlužníka. Mnoho evropských národů bylo díky nové geopolitické situaci nuceno opustit své zahraniční majetky (např. VB okolo 15%, Francie 50%, Německo téměř vše)¹⁹. Německo se také dostává do pozice největšího dlužníka, objem dluhu je 7.5 miliard dolarů, věřitelem jsou především Spojené Státy²⁰. Charakter zahraničních investic se dále liší ve dvou podstatných aspektech, jedním z nich je narůstající podíl přímých investic (asi 1/4) a druhým je povaha investic, které často mají neziskový účel²¹. To je pochopitelné, přihlédneme-li k faktu rozvrácenosti evropského hospodářství.

Příznivé prostředí pro PZI jsou dány v průběhu dvacátých let dvacátého století, kdy se uklidňuje mezinárodní situace a přetrvávající národní protekcionismus jednotlivých zemí přispívá k rozvoji přímých zahraničních investic, jelikož jde o částečnou alternativu k exportu. Ke konci dvacátých let se již objevují první příznaky světové hospodářské krize, která zesílila konstantní historický protekcionismus na maximum, vedla k drastickému úpadku produkce a omezení mobility výrobních faktorů. Následky tohoto fenoménu byly rozsáhlé, spustily řetězec událostí, který byl utnut až zkázou apokalyptického rozměru, jež proměnila světový řád a mimo jiných významných skutečností akcelerovala vývoj ekonomie. Ten sebou přinesl i vznik nového paradigmatu ekonomie, vědomí potřeby vytvořit životaschopné struktury organizace světového pořádku a nastolit novou éru

¹⁸ Wilkins, M., *Multinational Enterprise to 1930*, Leviathans, Cambridge, 2005, str.54

¹⁹ Dunning, J.H., *Historical Aspects*, International Investment., Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 60

²⁰ Dunning, J.H., *Historical Aspects*, International Investment., Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 60

²¹ Dunning, J.H., *Historical Aspects*, International Investment., Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 60

ekonomické spolupráce. Bohužel, tento vynucený reformní apel nevydržel dlouho a svět byl znovu rozdělen, tentokrát do dvou protichůdných geopolitických celků.

1.4.1. Nástup mezinárodních organizací

Mezinárodní kapitálový trh se skládá ze tří skupin účastníků (poskytovatel kapitálu, finanční zprostředkovatel a příjemce kapitálu), podobně jak je tomu v případě trhu domácího. Jakoukoliv skupinu účastníků mohou tvořit jednotlivci, obchodní společnosti či veřejné instituce. Tento zřejmý fakt má však také svou vlastní historii a účastníky mezinárodního kapitálového trhu dominantně tvořily s přihlédnutím ke konkrétní době odlišné subjekty. Do vypuknutí první světové války stály na straně střadatelů (poskytovatelů kapitálu) téměř výhradně jednotlivci nebo obchodní společnosti, tedy subjekty soukromého práva, zatímco vypůjčovatelé tvořily veřejné instituce či veřejné podniky jako železnice apod. Postupem času, jak se mezinárodní kapitálový trh vyvíjel, docházelo ke konstituování nových subjektů, do té doby neznámých, a to především ve skupině finančních zprostředkovatelů. Skutečnost byla taková, že prvotním posláním těchto nových účastníků bylo nahradit (popř. doplnit) bilaterální dohody o poskytnutí nejrůznějších půjček a dosáhnout formální institucionalizace tohoto mezinárodního jevu. V třicátých letech (1934) byla založena Exportní – Importní Banka ve Washingtonu (Export – Import Bank of Washington), která si kladla za cíl podpořit mezinárodní obchod, také s pomocí kapitálových injekcí jak americkým společnostem, tak vládám cizích států (nepřímá podpora vývozu)²².

V průběhu následujících let a v plné síle v období následujících po druhé světové válce, se rozrůstá síť mezinárodních organizací zapojených do toku mezinárodního kapitálu. Významnou úlohu hrály tyto instituce moderní světové ekonomiky hlavně v zajišťování toku kapitálu do rozvojových zemí. V podstatě je možné pozorovat tuto skutečnost až do dnešních dnů, i přes fakt, že soukromý kapitál vykazuje rostoucí zájem o tyto ekonomické lokality. V roce 1966 dokázaly rozvojové země přitáhnout necelou třetinu kapitálu soukromých osob. V období let 1951 až 1964 okolo 38% čistého kapitálového exportu z rozvinutých zemí tvořily investice soukromých osob, 51% mezivládní

²² Blíže k tématu: Sidney, A.T., Export – Import Bank of Washington its origins, operation and relationships with other governmental agencies 1934 -1950, Manufactures trust company, dostupné na: [http://fraser.stlouisfed.org/docs/historical/martin/14_07_195006xx.pdf] citováno k 14.4.2011

kapitálové transfery a 11% procházely skrze mezinárodní organizace²³. Z kapitálového exportu soukromých osob směřovaly 4/5 celkového objemu do zakládání nových podniků a poboček, tedy přímé zahraniční investice. Mezivládní kapitálové transakce tvořily z 2/3 dary a 1/3 půjčky. Zajímavým poznatkem k této skladbě je zjištění, že pouhá 1/20 investic směřuje kanálem akciových trhů do nákupu cenných papírů zahraničních vlád či municipalit, investic na přelomu století převládajících²⁴.

Obecně platí, že PZI v polovině dvacátého století směřují buď do vyspělých zemí nebo zemí bohatých na nerostné suroviny, ostatně, tak tomu bylo již ve století devatenáctém a je tomu s částečnými odchylkami doteď. PZI nabývají formu horizontální nebo vertikální integrace, čili usilují v případě horizontálních investic o vstup na trh (rozšíření nabídky zboží nebo služeb, převzetí konkurence apod.) nebo o integraci dodavatelských vztahů do produkčního řetězce. Vertikální PZI nacházejí v současnosti konkurenci v outsourcingu²⁵, jenž se začíná objevovat v sedmdesátých letech a postupně sílí, nicméně na přelomu tisíciletí se ocitá pod politickým tlakem zejména z důvodu zneužívání práce v rozvojových zemích a daňovým únikům.

Významným impulzem pro rozvoj mezinárodních institucí majících za cíl podporovat globální ekonomiku byly tzv. Brettonwoodské dohody a v jejich rámci zrodil se instituce. Byla to především skupina Světové banky, skládající se z pěti institucí. Prvotní účel nejstarší instituce, Mezinárodní banky pro obnovu a rozvoj (IBRD, 1945) bylo napomoci válkou zpustošené Evropě, nicméně postupem času, po naplnění tohoto účelu, došlo k přesměrování cílových aktivit této instituce a až do současnosti se soustředí na budování základní infrastruktury rozvojových zemí, jako je výstavba komunikací, nemocnic, energetických a zemědělských zařízení. Je nesporné, že tato činnost má významný sekundární investiční efekt, jelikož je často podmínkou PZI soukromých subjektů. Tyto primární infrastrukturní investice jsou rozhodujícím faktorem v rozhodování investorů o umístění investice.

Světová Banka tedy hraje bezesporu významnou roli ve světle globálních investic, její význam nepolevil ani po velké transformaci jejího účelu. Dalšími významnými institucemi v oblasti

²³ Dunning, J.H., Historical Aspects, International Investment., Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 68

²⁴ Dunning, J.H., Historical Aspects, International Investment., Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 68

²⁵ Outsourcingem je zpravidla rozuměna ekonomická skutečnost spočívající ve vyčlenění vedlejších a podpůrných aktivit smluvní smluvně jiné společnosti, většinou specializované na tuto vedlejší nebo podpůrnou činnost.

globálních investic je Mezinárodní asociace pro rozvoj (IDA, 1960), Mezinárodní finanční korporace (IFC, 1956). IFC pomáhá financovat investiční projekty v rozvojových zemích tím, že se spolufinancuje základní kapitál vzniklých společností a tím se podílí na investičních akcích přímo, tedy rozdílně od úvěrování expandujících společností, resp. investičních projektech. Naopak instituce Světové banky – IDA pomáhá rozvojovým zemím majícím problém s platební bilancí, což je činí krajně nezpůsobilé k dosažení na úvěr klasickou tržní cestou. Proto je zde tato organizace, která poskytuje těmto zemím dlouhodobé půjčky k financování různorodých projektů. Skupina Světové banky dále tvoří Mezinárodní středisko pro řešení sporu z investic (ICSID, 1966) a Multilaterální agentura pro investiční záruky (MIA), o kterých bude pojednáno v dalších kapitolách.

1.5. *Poválečný vývoj*

Důležitým mezníkem poválečného vývoje v Evropě, jehož důsledky definovaly dualitu evropského hospodářství, byl Plán evropské obnovy (European Recovery Program) známý také pod označením Marshallův plán, podle svého tvůrce, přijatý kongresem Spojených Států dne 3. dubna 1948. Spojené státy proinvestovaly v západní Evropě 13 miliard dolarů, což byla v tehdejší době astronomická suma. K této skutečnosti je však potřeba dodat, že tato státní investice mělo velký proinvestiční význam, dokázala napomoci evropské hospodářské obnově, posílila následně mezinárodní obchod a v konečném důsledku vedla k nárůstu investičních aktivit soukromých investorů. Plán byl po odmítnutí východoevropských zemí realizován jenom v západní Evropě, východní Evropa se vydala pod sovětskou kuratelou odlišnou cestou, cestou centrálně plánovaného hospodářství, což na dlouhou dobu determinovalo její vývoj, a dá se říci, že determinuje dodnes. Investice v centrálně plánované ekonomice byly záležitostí přesně stanoveného plánu, peníze byly v podstatě jen účetní jednotkou ulehčující dodavatelsko-odběratelské vztahy. Investice v tomto pojetí tak zcela postrádají dnešní obsahovou náplň, a proto je prakticky nemožné o nich hovořit v intencích této práce.

Po dlouhou dobu poválečného vývoje je charakteristické, že Spojené Státy a Velká Británie společně odpovídali za 80 až 90% světových kapitálových toků²⁶. Ke konci padesátých let se do

²⁶ Dunning, J.H., Historical Aspects, International Investment, Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 71

popředí již tlačí Západní Německo (SRN), následované v letech šedesátých Francií. Dlouhodobě silnou pozici, umocněnou nashromážděným kapitálem z pochybných válečných zdrojů, si udržuje Švýcarsko. V padesátých letech se začíná objevovat jev známý do dnešních dnů, vyznačující se dvojakou pozicí vyspělých zemí, kdy tyto země jsou jak příjemci, tak exportéry mezinárodního kapitálu. Platí to výhradně o vyspělých zemích, které jsou jediné schopné této dvojakosti. Jako příklad uvádím Nizozemí a Německo, v prvním případě bylo investováno 652 miliónů a bylo přijato 393 miliónů (Nizozemí je tradičně silnou investiční zemí), v případě Západního Německa se do něj investovalo 2825 miliónů a samotné investovalo 1134 miliónů dolarů²⁷. Příčinou tohoto jevu je liberalizace pohybu kapitálu a rozšiřování dostupných investičních destinací a v neposlední řadě také nárůst objemu investičních možností, resp. rozšíření hranice souhrnné transakce. Kapitálový export se stává stále více heterogenní, je doprovázen know-how, speciálním průmyslovým vlastnictvím apod., což dále zdůrazňuje jeho úlohu. Investice jsou stále více zaměřeny na využití komparativní analýzy nákladů, směřují tam kde lze tuto výhodu využít. Ze shora uvedeného tak můžeme rozdělit země kapitál importující do několika skupin:

- Vyspělé průmyslové země (USA, Západní Evropa) nabízející velké a rozvinuté trhy, příležitosti k přímým i portfoliovým investicím, často čistí exportéři kapitálu a prakticky nerecipienti mezinárodní pomoci.
- Prudce rostoucí země, převážně bohaté na přírodní zdroje a průmyslovou infrastrukturu, čistí dovozci kapitálu, např. Itálie, Nový Zéland, Austrálie.
- Nízkopříjmové země per capita, bohaté na přírodní bohatství, zejména ropu a neželezné kovy, přitahující PZI do těžby těchto surovin, příjemci mezinárodní pomoci.
- Chudé země, neatraktivní pro mezinárodní kapitál, nenabízející dostatečně veliký trh ani přírodní zdroje, často hustě obydlené a zanedbané oblasti jako Indie (mluvíme o padesátých letech dvacátého století), největší příjemci mezinárodní pomoci.

Mezi lety 1958 až 1960 první skupina (bráno odshora) absorbovala 40% soukromého kapitálu, skupina druhá 36%, třetí a čtvrtá dohromady 24% soukromého kapitálu. Pokud bychom brali v potaz

²⁷ *Mezinárodní měnový fond, 1968* v Dunning, J.H., *Historical Aspects, International Investment*, Penguin Modern Economics Readings, 1972, str.74

jen PZI, byly by jednotlivé poměry ještě větší, a to ve prospěch prvních dvou skupin. Pochopitelně jiná situace panuje v kategorii vládních darů a půjček. Z celkového objemu 18 miliard dolarů rozdělených mezi lety 1951 až 1959 bylo rozděleno či půjčeno pět šestin této částky nejméně rozvinutým státům²⁸. Naopak kapitál importující vyspělé země byly příjemci výhradně soukromého kapitálu. Zajímavým (a logickým) faktem taktéž je, že vyspělé země výhradně přijímající soukromý kapitál jsou čistí exportéři mezinárodní pomoci a půjček.

Během šedesátých let se některé rozvojové země, dříve závislé na mezinárodní pomoci dokázali vymanit z bludného kruhu chudoby²⁹ a dokázali se připojit k peletonu civilizačního pokroku. Dokázali proměnit strukturu svého hospodářství a staly se příjemci mezinárodního privátního kapitálu (např. země Latinské Ameriky). Tak například zmíněné země Latinské Ameriky s přibližně 18% populace rozvojového světa dokázaly přitáhnout 50% soukromého kapitálu směřujícího do této kategorie zemí. Naopak Afrika a jihovýchodní Asie s podílem 2/3 na populaci rozvojového světa, dokázaly přitáhnout 26% a 6% (jihovýchodní Asie) privátního mezinárodního kapitálu. Původcem těchto investic byly z 49% Spojené Státy, z 25% Západní Evropa, 6% podílem jsou zastupeny mezinárodní instituce a 3% obstaral Sovětský Svaz.

V šedesátých letech významně roste tok mezinárodního kapitálu a na konci této dekády dosahuje jmění Spojených států za jejich hranicemi 45 miliard dolarů – částka dosud nevídaná (v roce 1950 to bylo 12 miliard). Nárůst britského jmění v zahraničí činil 42% mezi roky 1960 a 1965³⁰. Šedesátá léta jsou dále také svědkem nárůstu moci nadnárodních korporací³¹, převážně amerických. Nadnárodní korporace jsou, a dá se konstatovat že i byly, hlavním pramenem PZI. 52% příjmů těchto korporací mělo svoje sídlo na území Spojených států. Počátkem sedmdesátých let byl pozorován nárůst

²⁸ Dunning, J.H., Historical Aspects, International Investment, Penguin Modern Economics Readings, 1972, str.76

²⁹ *“Chudoba je často přirovnávána k bludnému kruhu – její důsledky se pro další generace stávají samotnými příčinami tohoto socio-ekonomického statutu. Podle dané teorie nízké příjmy vedou k nízkým úsporám, a tyto znemožňují růst kapitálu. Málo kapitálu (mala akumulace) zabraňuje technologickému pokroku a růstu produktivity práce, což v důsledku vede k nízkým příjmům. Možným řešením chudoby jsou snahy o přerušeni tohoto řetězce, a to hlavně finanční podporou chudých zemí. Přičemž se jedná o investice do vzdělání, zdravotnictví či omezení populačního růstu.”* Projekt Chudoba, Jeden svět na školách, [http://www.jedensvetnaskolach.cz/download/pdf/jsnspdfs_215.pdf], citováno k 14.4.2011

³⁰ Dunning, J.H., Historical Aspects, International Investment., Penguin Modern Economics Readings, 1972, str.78

³¹ Je obecně známo, že podle relevantních statistik z roku 2000 tvořily 51 ze 100 nejsilnějších ekonomik světa nadnárodní korporace.

nadnárodních korporací z Japonska a Západního Německa. Tyto nadnárodní korporace kumulovaly a do dnešních dnů (ještě výrazněji) kumulují ohromnou ekonomickou a potažmo i politickou moc. Na přelomu šedesátých a sedmdesátých let se odhadoval celkový majetek těchto korporací na 85 miliard dolarů a 500 největších korporací vlastnilo z této sumy 2/3, sto nejbohatších pak 50% z celkové sumy. Zajímavou souvislostí je, jak velký poměr k hrubému domácímu produktu dosahují příjmy z PZI. Největších čísel dosahují malé exportně orientované země, jež stojí nejvýše na pomyslném technologickém žebříčku (viz **tab. 3**, ukazuje silnou pozici a atraktivitu Švýcarska, Belgie a Nizozemí, tradičních investorských destinací). Technologicky vyspělé země často investují do zemí bohatých na suroviny z důvody vyčerpání vlastních surovinových zdrojů a tato fce investic má historickou paraleru s investicemi koloniálního typu. Tento typ investic se jeví jako příznačný pro šedesátá a sedmdesátá léta dvacátého století a tyto v této době dosáhly svého vrcholu. Nositeli této investiční aktivity byly právě nadnárodní korporace, které, při vědomí dnešní situace, byly pravým hybatelem globálního hospodářství.

tab. 3, Příjem z
z PZI v poměru k HDP
v roce 1966

Stát	%
Švýcarsko	2.54
Nizozemí	1.55
Velká Británie	1.10
Belgie	0.81
Spojené státy	0.76
Jižní Afrika	0.58
Norsko	0.24
Kanada	0.23
Švédsko	0.22
Austrálie	0.19
Itálie	0.16
Francie	0.15
Dánsko	0.10
Rakousko	0.08

zdroj: IMF Ročenka účetních
bilancí a statistická ročenka OSN³²

Sedmdesátá léta se nesly ve znamení ropných šoků, které významným způsobem narušily vývoj světového hospodářství a ukončily období dlouhotrvající poválečné prosperity. První ropný šok nastal v roce 1973, byl způsoben dvěma základními faktory – stagnací americké ekonomiky a podporou západních zemí Izraeli. To vedlo k hněvu arabských států, hlavních členů organizace OPEC (organizace zemí vyvážejících ropu), které uvalily embargo na vývoz ropy. To mělo za následek zvýšení cen ropy a následnou stagnaci především západních ekonomik. Druhé razantní zvýšení cen ropy (tzv. Druhý ropný šok) nastalo po Íránské revoluci v roce 1979, kdy díky panice došlo k vážným ekonomickým důsledkům a tato krize protáhla stagnaci do počátku osmdesátých let.

³² Dunning, J.H., *Historical Aspects*, International Investment., Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 80

V roce 1985 generální tajemník komunistické strany Sovětského Svazu Michail Gorbačov vyhlásil program velké reformy (jinými slovy zásadní přestavby) tzv. Perestrojku, která měla nastartovat skomírající sovětské hospodářství. Tento reformní pokus však přišel pozdě. O čtyři roky později se začly hroutit komunistické režimy v sovětských satelitech a konec sovětského impéria definitivně nastal v roce 1991. Příčiny tohoto rozvratu jsou spatřovány především neudržitelnosti centrálně plánovaného hospodářství a jeho ohromné neefektivnosti. Centrální plánování bylo do jisté míry opodstatněné v poválečných letech, kdy bylo nutné obnovit průmyslovou a jinou infrastrukturu a také zde byly psychologické důvody, nicméně tento typ řízení národního hospodářství absolutně selhal ve vzrůstající diferenciaci lidských potřeb, a to hlavně ve srovnání s trhem spravovanými ekonomikami. Centrálně plánované ekonomiky byly v zajetí bludného kruhu. I přes snahy reformovat všeobecně neefektivní systém, nebylo možné tyto reformy provést bez elementárních změn v politickém systému, reformy naráželi na nepřekročitelnou mez komunistického monopolu moci. Dva ropné šoky v sedmdesátých letech dokázali aktivizovat Západ k technologickým inovacím, Východ se spoléhal na levnou ruskou ropu a byl tak ušetřen od tvrdých úsporných, nicméně inovativních opatření a propast v ekonomické výkonnosti se dále zvětšovala. Dále, západní společnosti se stávaly informačními společnostmi, na informaci byla závislá jak ekonomika, tak celý vzdělávací systém, jednoduše řečeno, šlo o svobodné a otevřené společnosti, což dále zvětšovalo východní deficit. Tedy závěrem, Východ prohrál studenou válku, kapitalismus porazil komunismus a východní blok se rozpadl a byl nucen se po několika desetiletích otevřít světu.

Podíváme-li se na celosvětové statistiky toků PZI všimneme si, že jejich objem neustále roste (s poklesem mezi lety 2001 až 2003). Tento trend byl zvrácen až v souvislosti s globální celosvětovou krizí. V roce 1997 činily toky PZI ve světě 400 mld. USD a v roce 2000 tato částka vzrostla na 1 469.2 mld. USD. Po úpadku na počátku tisíciletí (v roce 2003 celosvětový objem PZI poklesl na 538.9 mld USD) se obnovuje růstová trajektorie (nárůst o 38%, celkem 782 mld. USD) v roce 2004, růst pokračuje i v roce 2005 o 23% na celkový objem 964.7 mld USD. Vrchol nastal v roce 2007 kdy celosvětové toky investic přesáhly hranici 2 biliónů USD následovaný pádem k 1.7 biliónů USD v roce 2008. V roce 2009 pád pokračoval na 1.2 biliónů v roce 2009. Prognózy na další roky jsou pozitivní,

ikdyž očekávaný růst není nijak závratný (na rok 2010 - 1.4 biliónů dolarů, na rok 2011 – 1.8 biliónů USD)³³.

1.6. Vývoj Ve střední Evropě po pádu komunismu

Střední Evropa není investory s celosvětovými aktivitami vnímaná jednotně. Obecně je brána jako součást východní Evropy a to i přes zřejmý geografický fakt, že Praha, hlavní město České Republiky, leží západně od Vídně, hlavního města Rakouska, které je řazeno mezi státy západní Evropy. Tato okolnost je tedy dána primárně politickými důvody a geografická poloha nehraje významější roli. Státy střední Evropy, tedy Polsko, Maďarsko, Česká republika a Slovensko jsou často doplňovány o pobaltské země a tvoří s nimi skupinu označovanou jako E-8 (osmou zemí je Slovinsko) nebo také CEECs³⁴ (státy střední a východní Evropy). I přes mnoho společného, co tyto státy spojuje, zejména v politickém a ekonomickém smyslu (již zmíněné faktory investorského vnímání, historické vazby, kulturní blízkost apod.) existuje také notná dávka charakteristik jedinečných, které jsou typické pro jednotlivé státy. Již před pádem komunismu byly pozorovatelné rozdíly v postavení opozice i ekonomických detailech národního hospodářství. Tak například komunistický režim v Československu byl od dob potlačení Pražského jara považován za nejrigidnější a nejméně reformovaný v prostoru střední Evropy. Naopak Maďarsko, pod tíhou ekonomické nutnosti povolilo formu malého podnikání a zavedlo systém aprobovaných živností. Polsko pak dokázalo vytvořit skutečnou politickou opozici komunistické straně, kdy v roce 1980 vznikly nezávislé odbory, které však nabyly na významu jako masově podporované politické hnutí, které se postavilo komunistickému režimu a do historie se zapsalo pod jménem Solidarita.

1.6.1. Program PHARE

Velkým krokem do neznáma, ale zároveň také ekonomickou nutností se ukázala podpora zemí čelících přechodu k tržní ekonomice (tranzitivní země). Tento program měl za cíl podporovat demokracii a usilí o přechod k tržnímu hospodářství v zemích východní Evropy. Projekt

³³World Investment Report 2009, UNCTAD, in

CzechInvest.cz, Investment and Business Development Agency, Global FDI inflow continue to slide in 2009: Significant recovery expected only in 2011, dostupné na: [<http://www.czechinvest.org/en/global-fdi-inflows-continue-to-slide-in-2009-significant-recovery-expected-only-in-2011>], citováno k 14.4.2011

³⁴Central and East European countries

vznikl napůdě G7, neformální organizace tehdy sedmi hospodářsky nejvyspělejších států a měl podpořit ekonomiku Polska a Maďarska. Později k němu přistoupilo Československo, Bulharsko, dřívější Jugoslávie a státy Pobaltí. Jeho význam spočívá v navázání spolupráce zemí, které nedávno stály proti sobě v takřka nepřátelské pozici, byl základem budoucí spolupráce a nepřímým činitelem v sjednocování Evropy.

Mechanismus ekonomik ve střední Evropě prošel po roce 1989 drastickou změnou. Reformy mající za cíl přechod k tržnímu hospodářství tvořily dvě skupiny makroekonomických opatření. První skupinu tvořily stabilizační opatření a skupinu druhou reformy strukturální. Tyto druhy reforem byly často prosazovány mezinárodními institucemi jako je Světová banka či Mezinárodní měnový fond, které na počátku devadesátých let poskytovaly státům v přechodu finanční pomoc a z toho titulu uplatňovaly na podobu reformních opatření jistý vliv. IMF a Světová banka tehdy prosazovaly myšlenky neoliberalismu, což se promítlo na podobě přijatých reforem³⁵.

Stabilizační opatření zahrnovala:

- Cenovou liberalizaci
- Stabilizaci veřejných rozpočtů
- Restriktivní měnová politika
- Zvýšení úrokových sazeb centrálních bank
- Protiinflační politika
- Liberalizace zahraničního obchodu

³⁵ Koyama, Y., Transition, European Integration and foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries, Niigata University Scholar Series Vol. 9, 2008, str. 12

Strukturální reformy směřovaly k naplnění soukromého vlastnictví a vytvoření volného trhu, byly tvořeny těmito opatřeními:

- Privatizací státního majetku a likvidací státních monopolů
- Vytvoření dvoustupňové bankovní soustavy
- Redukce sociálního systému (nahrazení státního paternalismu kompenzačním systémem sledující vyloučení sociální exkluze)
- Průmyslová politika (odklon od těžkého průmyslu)

Pozvolna tedy docházelo k vytváření konkurenčního prostředí a prosazoval se volný trh. Ve velkém se začly objevovat malé podniky a živnosti, částečně cestou restituce majetku a také nabýváním drobných státních provozoven soukromými subjekty. Velkým úkolem byla privatizace obrovských státních podniků. Zde šlo o strategická rozhodnutí a jednotlivé státy k nim přistupovaly rozdílně. V Maďarsku byly státní podniky převáděny na předem vybrané strategické (a většinou zahraniční) investory. V České a Slovenské republice byla zvolena metoda tzv. kupónové privatizace. Jako zásadní se jevila otázka výstavby dvoustupňového bankovního systému a finančního trhu. S těmito záležitostmi se znovu jednotlivé státy vypořádaly jinak, např. Maďarsko již v posledních letech komunistického režimu³⁶. Obecně se dá konstatovat, že státy v přechodu volily buď šokovou terapii nebo postupnou, časově náročnější změnu.

Státy v přechodu k tržnímu hospodářství se nacházely po pádu režimu v nelehké situaci. Především to byl nedostatek kapitálu pramenící z nedostatečných domácích úspor. Bylo nutné kapitál získat ze zahraničí a vlády těchto zemí začali hledat možnosti jak přilákat zahraniční kapitál. Země střední Evropy se těšily od devadesátých let poměrně velké atraktivitě u zahraničních investorů, ikdyž je potřeba rozeznávat časové souvislosti. Vlajkovou lodí CEEC se stalo Maďarsko, které již od roku 1993 vykazuje nesrovnatelně větší investice než jiné státy regionu. V roce 1993 do Maďarska 2328 miliónů dolarů (viz **tab. 4**, pro pozdější roky, statistika let 1997 až 2010 viz **tab.5 v příloze**), což bylo cca čtyřikrát více než PZI do Polska a České republiky.

³⁶ Koyama, Y., Transition, European Integration and foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries, Niigata University Scholar Series Vol. 9, 2008, str.13

Tab. 4 – přítok PZI do středoevropských ekonomik v letech 1993 až 1996

Foreign Direct Investment

(net inflows recorded in balance of payment)	1993	1994	1995	1996
Central Europe and the Baltic states				
Hungary	2 328	1 097	4 410	3 295
Poland	580	1 846	3 617	4 445
Czech Republic	563	749	2 526	1 276
Slovakia	107	236	194	199
Slovenia	111	129	161	167
Estonia	156	212	199	111
Latvia	50	279	245	379
Lithuania	30	31	72	152
Zdroj: EBDR (2005)				

PZI do Polska nabírají na objemu o rok později, dosahují 1846 miliónů dolarů, Česká republika zabírá na tempu v roce 1995, kdy PZI dosahují 2526 milónů dolarů. K povaze PZI do zemí střední Evropy je na místě poznamenat, že se až na výjimku Polska nejedná o PZI trh vyhledávající, ale jsou tažené jinými motivy, což je pochopitelné, jelikož země střední Evropy jsou převážně malé státy. Motivem k PZI ve střední Evropě byly (a jsou) především nízké náklady na pracovní sílu v kombinaci s poměrně slušnou úrovní její dovednosti a vzdělání, v roce 1995 činí náklady na pracovní sílu max. 28% nákladů v Rakousku a v roce 2002 max. 60% rakouské úrovně. I když pozorujeme trend stoupajících nákladů práce v CEECs, stále jde o významný rozdíl v porovnání se západními zeměmi. Za druhé, mnohé podniky v těchto zemích si zachovaly dobrou pověst a tak se jevíly jako dobrá brownfield³⁷ investice. Ne všechny investice do renomovaných podniků se povedly. Motivy zahraničních firem nebyly vždy řízeny dobrými úmysly, někdy naopak přispěly ke skáze dříve věhlasných podniků kriminální aktivity domácích podnikatelů, známé jsou případy kladenských oceláren Poldi Kladno v České Republice nebo privatizace polských loděnic v Gdaňsku.

³⁷ Jako brownfield investici označujeme investici do existujících výrobních či jiných kapacit, spočívající v restrukturalizaci, modernizaci apod.

1.6.2. Situace v Maďarsku

Jak bylo zmíněno, neúspěšnější zemí v lákání PZI bylo na počátku devadesátých let Maďarsko. PZI v roce 1995 dosáhly velikosti 4.4 miliardy dolarů a v tomto ohledu bylo Maďarsko nejúspěšnější zemí. V pozdějších letech bylo předstihnuté Polskem, které nabralo dech v druhé vlně a stalo se středoevropským šampionem v přitahování PZI. Je však nutno podotknout, že Polsko, je země několikrát rozlehlejší než ostatní středoevropské země a má přibližně čtyřikrát více obyvatel než Maďarsko a Česká republika a v této souvislosti se jeví již méně úspěšnější. Kořeny úspěchu Maďarsko leží v aktivní proinvestiční politice a také v metodě zvolené privatizace. Dalším faktorem byla dobrá pověst v mezinárodních investičních kruzích, Maďarsko dokázalo zaujmout nediskriminační přístup vůči zahraničním investorům a neprotěžovalo domácí kapitál. V neposlední řadě vytvořilo dostatečnou infrastrukturu, dokončilo nejdříve dostatečné množství průmyslových parků (133 v celé zemi) a stanovilo lákavé investiční pobídky, především ve formě daňových úlev. Největší investici byla investice britské British Airways, privatizující budapeštského letiště, o celkové výši 1.8 miliard dolarů. Dalšími významnými investicemi byly investice do gumárenského průmyslu (francouzský Michelin, Hankook Tire Co. Ltd z Jižní Koreje)³⁸. Za zmínku stojí také investice do nemovitostí a finančnictví. Maďarsko vykazuje ve statistikách jedné zvláštnosti, příliv PZI je velice vyrovnaný v průběhu let 1993 až 2008, s výjimkou roku 2003, kdy PZI dosáhli výše 874 miliónů dolarů (viz. **Tab. 5**), průměrný roční objem se pohyboval mezi dvěma až třema miliardami dolarů. Maďarsko, podobně jako ostatní země střední Evropy absorbovalo velké investice do automobilového průmyslu a strukturálně nejvýznamějším sektorem byl zpracovatelský průmysl. Tento trend se začal lámat kolem roku 2005, kdy obory zpracovatelského průmyslu náročné na lidskou práci začínají kvůli rostoucím nákladům práce střední Evropu opouštět. V roce 2009 směřovaly PZI z 56% do služeb, 36% tvořily PZI do výroby, energetiky a 5% do vodní infrastruktury (zbytek 3% - ostatní). Maďarsko dlouhodobě dosahuje nejvyššího přílivu PZI per capita v rámci střední Evropy (např. v roce 2006 činil podíl přímých zahraničních investic v těchto zemích: Maďarsko 6 170 eur, Česká republika 5 719 eur,

³⁸ Koyama, Y., Transition, European Integration and foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries, Niigata University Scholar Series Vol. 9, 2008, str. 65

Slovensko 3 338 eur, Polsko 2 361 eur)³⁹. Mezi největší výhody Maďarska patří výhodná geografická poloha, je mostem mezi EU a jihovýchodní Evropou, kvalifikovaná pracovní síla, rozvinutá silniční infrastruktura a relativně vyspělé tržní hospodářství. Naopak jako nevýhody se zahraničním investorům jeví: špatná hospodářská situace země, nestabilní politické prostředí a nízká mobilita pracovní síly⁴⁰.

1.6.3. Situace na Slovensku

Nejmenší zemí Víšegrádské čtyřky, Slovensko, nedokázalo dlouho přilákat na své území výraznější PZI a jejich celkový objem byl takřka zanedbatelný. Jako zásadní příčina této skutečnosti se jeví vláda populisty Vladimíra Mečiara (1993-1998), která dostala Slovensko do mezinárodní izolace. Vláda premiéra Mečiara porušovala jak demokratické principy, tak selhala v reformní politice a Slovensko se propadalo v mnoha mezinárodních srovnáních, ocitalo se na chvostu evropských zemí. Změna přišla s pádem Mečiara a nástupem k moci pravicové vlády Mikuláše Dzurindy (1998-2006), která provedla nezbytné reformy a nastartovala úctyhodný ekonomický růst. To se odrazilo i na přílivu PZI, který po zlomovém roce 2000 zaznamenal několikanásobný nárůst. Pro srovnání, v roce 1993, tedy rok po rozpadu ČSFR, činily PZI na Slovensku 107 miliónů dolarů, o sedm let později to bylo 2058 miliónů dolarů (viz. **Tab. 4 a 5**). Tento trend pokračoval i v dalších letech (až do krizového roku 2009), s výjimkou roku 2003 neklesly pod miliardu dolarů. Co se týče sektorového vymezení PZI, největší investice zaznamenal automobilový a elektrotechnický průmysl. V roce 2009 byl přijat zákon č. 56/2009 Z.z., který novelizoval zákon č.561/2007 Z.z. o investiční pomoci a přizpůsobuje proinvestiční legislativu novým podmínkám. Největším zahraničním investorem na Slovensku v roce 2008 byla Česká republika a celkový stav českých PZI dosahuje 7,7% celkových PZI na Slovensku. Čeští investoři pak nejčastěji investovali do nemovitostí a realit, zájmu českých společností se těší i finančníctví a poradenství⁴¹. V roce 2009 vykazuje největší PZI na Slovensku Brazílie, následovaná Kypr, Slovensko dokázalo v době celosvětové finanční krize přilákat nezanedbatelné investice.

³⁹ BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export, Maďarsko: Investiční klima, [<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/maďarsko-investicni-klima/9/1000690/>], citováno k 14.4.2011

⁴⁰ BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export, Maďarsko: Investiční klima, [<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/maďarsko-investicni-klima/9/1000690/>], citováno k 14.4.2011

⁴¹ BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export, Slovensko: Investiční klima, [<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/slovensko-investicni-klima/9/1000797/>], citováno k 14.4.2011

1.6.4. Situace v Polsku

Zatím největší investicí v Polsku byla joint venture jihokorejské a nizozemské společnosti (LG a Philips), LG Philips LCD jejíž celková hodnota dosáhla 535 miliónů dolarů. Tato investice představuje tzv. opakovanou investici, kdy po realizaci úspěšné první investice následuje investice další. Taková investice je vyjádřením jisté důvěry zahraničního investora v recipientskou ekonomiku a v politickou stabilitu. Samotnému faktoru politické stability mocně pomohl vstup deseti střeoevropských a výchoevropských zemí (také Malty a Kypru) do EU. Postupem času zahraniční investoři nabývají zkušeností se střeoevropským prostorem a počet realizovaných investorských projektů se zvětšuje. Mění se i kvalitativní stránka PZI, investice do zpracovatelského průmyslu nahrazují investice do oborů s větší přidanou hodnotou, především služeb. Tak přichází do Polska společnost Electrolux (Švédsko), Whirlpool (USA), Fagor (Španělsko), Indesit (Itálie), Boch-Siemens-Hausgerete (Německo). Spolu s těmito společnostmi přichází i jejich subdodavatelé. Významné investice směřovaly do elektronického průmyslu (americký Dell, japonská Toshiba, čínské Lenovo), průmysl papírenský (britská Mondi) a průmysl potravinářský (britská Cadbury)⁴². Jako příslib do budoucnosti mohou být vnímány PZI do informačních technologií, menší investice realizoval Google, Reuters a společnost First Data Corporation. A jaké byly (a částečně stále jsou) motivy zahraničních investorů investovat v Polsku? Narozdíl od ostatních zemí CEECs je polský trh veliký, Polsko má 38 miliónů obyvatel. Z toho pramení, že při růstu příjmů obyvatel se zvyšovala i atraktivita velkého polského trhu. Polská pracovní síla je v porovnání s cenou práce v západní Evropě velice levná, je levnější než v ostatních státech střední Evropy. K polské pracovní síle je také nutné dodat, že vykazuje poměrně slušné jazykové dovednosti a v porovnání s rozvíjejícími trhy jako Čína a Indie (kterým v ceně práce nemůže konkurovat) také nepoměrně vyšší pracovní dovednosti a vzdělání. Polsko je členem EU a mnoha zahraničním společnostem slouží jako základna produkce a prodeje zboží, díky nákladům práce a poloze se z Polska dobře obsluhuje západoevropský trh. Nevýhodou Polska se jeví hlavně nedostatečná kvalita a hustota silniční a dálniční infrastruktury, ztěžující realizace investic

⁴² BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export, Polsko: Investiční klima, [<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/polsko-investicni-klima/9/1000792/>], citováno k 14.4.2011

zejména na východě země, kde se nacházejí nejzaostalejší regiony Evropské unie. Zmiňována je dále byrokracie, pomalé soudnictví, nestabilní politická situace a neprovedení zásadních reforem. Polsko se musí vyrovnávat s hrozbami jako je hromadný odchod mladé generace do zahraničí a zhoršujícím se stavem životního prostředí.

1.6.5. Investorské země investující ve střední Evropě

Pokud se podíváme na původ přímých zahraničních investic v prostoru CEECs, zjistíme, že největším investorem v této skupině států bylo Nizozemí. Fakt možná překvapující, nicméně snadno vysvětlitelný. Nizozemí je často využíváno jako lokalita pro založení poboček mimoevropských společností (např. japonských), pravděpodobně pro důvěryhodný a poměrně liberální právní řád. Nizozemské PZI v procentním vyjádření představují 21.9% všech PZI do oblasti, následované Německem (19.6%), Rakouskem (8.8%), Francií (8%) a Spojenými Státy (6.3%). To jsou statistiky pro celou oblast v souhrnu, při pohledu na statistiku jednotlivých států zjistíme, že specifické země investují do specifických zemí. Tak například Francie je třetím největším původcem PZI v Polsku (14.5%); Rakousko odpovídá za největší PZI do Slovinska (23.2%), druhé je Švýcarsko (21.8%). severoevropské země se aktivně angažují v Pobaltí, především Švédsko (45.6%) a Finsko (24.1%) v Estonsku a Dánsko (15.2%) je největším investorem v Litvě. Německo, motor evropského hospodářství, investovalo nejvíce v Maďarsku (29.2%) a České republice (20.6%). Nizozemské společnosti měly největší zájem o Českou republiku, podíleli se na 30.9% PZI do České republiky, následované Polskem, kde odpovídají za 23.3% všech PZI do Polska. Společnosti ze Spojených států si vybírali hlavně Polsko, na celkových PZI do polské ekonomiky se podíleli 9.5%. Při pozornějším srovnání si není možné nevšimnout faktorů ovlivňující investiční spojitost jednotlivých států, resp. proč si specifický stát vybere specifickou zemi. Domnívám se, že důvodů existuje několik. Je to důvod historický, mocenské centra Evropy měly své politické a ekonomické zájmy v různých koutech Evropy (např. Německo považovalo bývalé Rakousko-Uhersko za spojence, sféru jeho vlivu). Daším faktorem může být dobrá investiční zkušenost, opakování úspěšné investice jedné společnosti druhou, šíření dobré pověsti konkrétní země (Jižní Korea v České republice). Také významné jsou faktory jazykové (Francie a Rumunsko) a geografické blízkosti (Švédsko a Estonsko, Německo a Česká republika). Svou roli může hrát i otázka strategického partnerství z pohledu a preferencí PZI přijímajících států, výborné

vztahy a sppojenectví jistě nahrávají vzájemným investicím. V neposlední řadě je to členství v Evropské unii, které podpořilo PZI v rámci EU.

CEECs nejsou významnými původci PZI, spíše naopak. Vznůstající trend lze pozorovat až od konce devadesátých let, přesto však stále jde o objem v rámci několika set miliónů dolarů a na celosvětových objemech se PZI ze zemí CEECs pohybují pod jedním procentem ze všech PZI. V roce 2004 celkově státy tohoto prostoru investovaly 3170 miliónů dolarů, když se zaměříme na jednotlivé země, v tom samém roce dosáhly polské PZI 800 miliónů dolarů, a maďarské, které byly největší ze států střední Evropy a Pobaltí, objemu 1664 miliónů dolarů v roce 2003. V potaz o úvahách vnějších PZI je potřeba vzít znovu skutečnost, že se jedná převážně o malé státy, a kdybychom přepočítali vnější PZI per capita, již by se nejednalo o tak malé číslo. V rámci tohoto regionu je aktivní především Maďarsko a Česká republika v celková zásobě vně hranic směřujících PZI, polské PZI se několikrát znásobili v roce 2004. Maďarsko investovalo téměř jako jediný stát v Makedonii, otevřelo investiční aktivitu tam, kde se ostatní báli stoupit. Velkým investorem v bývalé Jugoslávii je Slovisko. Česká republika se angažuje na Slovensku, v Polsku (energetika) a Rumunsku. Polsko investovalo do České republiky, konkrétně do petrochemického průmyslu (PKN Orlen) a jednalo se o největší polskou investici v ČR.

2. Přímé zahraniční investice v České republice

Tomáš Ježek, jedna z ústředních postav transformačního období popisuje zenit komunistického režimu slovy: „*Socialismus v Českoslovenku se jevil jako velice spořádaný úpadek*“⁴³. Reagoval tak především na fakt, že Československo si zachovalo minimální míru vnější zadluženosti, a tak se v transformačních letech vyhlo zásadní devalvaci měny. Přesto však česká ekonomika nesla vůči sobě ohromný dluh, a to ve formě ohromného podfinancování investičních aktivit. Tato skutečnost měla za následek čím dál markantnějšího zaostávání všech odvětví českého průmyslu (a nejen průmyslu); bolestně byl vnímán především zaostalý spotřební průmysl, který v porovnání se západními zeměmi nebyl schopen obstát. Proto musel průmysl podstoupit radikální strukturální změny, jež měly připravit český průmysl na novou éru globální konkurence. Tyto změny vykazovaly mnoho negativních aspektů, od likvidace perspektivních odvětví, po účelové machinace s majetkem velkých státních podniků. Uvádí se, že jenom v průmyslu byly ztráty období transformace oproti roku 1990 nejméně 910 mld. korun⁴⁴, bez započítání ztrát z titulu ztráty tempa růstu, které se pohybovalo okolo 3%. Úrovně roku 1990 bylo dosaženo až v roce 2004. Průmysl tedy po celá devadesátá léta nebyl schopen dosáhnout úrovně konce devadesátých let. Není cílem této práce zabývat se otázkou příčin tohoto úpadku, přesto však je důležité se o něm zmínit. Uvádí se, že kromě vnitřních faktorů, mohl za tento pokles i rozpad RVHP, tedy hospodářské organizace, mající za cíl podporovat obchod svých členů a tím způsobený pokles poptávky. Pokud však nahlédneme na data vztahující se k exportu Československa, všimneme si, že faktor rozpadu RVHP nebyl významný. V roce 1990 činil vývoz celkem 162 mld., z toho do zemí s tržní ekonomikou 71 mld., do zemí bývalé SSSR 41 mld. a do ostatních zemí RVHP 26 mld. Kčs. V roce 1992 činil vývoz celkem 248 mld Kčs. (nárůst o 89 mld.) z toho do zemí s tržní ekonomikou 167 mld. (nárůst o 96 mld.), do bývalé SSSR 22 mld. (pokles o 19 mld.) a do ostatních zemí RVHP 30 mld. (nárůst o 4 mld.). V roce 1993 pak vývoz činil celkem 338 mld. Kč a je nasnadě, že transformační pokles nebyl způsoben poklesem zahraniční poptávky, ale faktory jinými⁴⁵.

⁴³ Ježek, T., Zrození ze zkumavky - svědectví o české privatizaci 1990 – 1997, Prostor, 2007, str 12.

⁴⁴ Hrbek, A., Komentář ke knize: Makroekonomická fakta české transformace, Neviditelný pes –lidovky.cz, dostupné na: [http://neviditelnypes.lidovky.cz/kniha-makroekonomicka-fakta-ceske-transformace-frb-p_ekonomika.asp?c=A080408_102342_p_ekonomika_wag], citováno k 14.4.2011

⁴⁵ Hrbek, A., Komentář ke knize: Makroekonomická fakta české transformace, Neviditelný pes –lidovky.cz, dostupné na: [http://neviditelnypes.lidovky.cz/kniha-makroekonomicka-fakta-ceske-transformace-frb-p_ekonomika.asp?c=A080408_102342_p_ekonomika_wag], citováno k 14.4.2011

Československá vláda po změně režimu nebyla aktivní v lákání PZI a tento stav se v podstatě nezměnil až do roku 1997. K privatizaci československé ekonomiky byla zvolena odlišná cesta než v jiných středoevropských státech, a to cesta mobilizace domácího kapitálu, jehož důsledkem mělo být vlastnictví podílů (formou cenných papírů, tzv. kupónů) státních podniků širokou veřejností. Nápomocny v této jistě chvályhodné vizi měly být zejména investiční fondy, které měly suplovat nedostatečné povědomí o fungování kapitálového trhu. Vedle této formy privatizace státního majetku, tzv. velké privatizace, probíhala ještě tzv. malá privatizace a navrácení státního majetku do rukou bývalých, před únorových vlastníků (Únor 1948) - restituce. Velká privatizace, tedy proces převádění velkého státního (v komunistických zemích státního – termín veřejný majetek se nepoužíval) majetku do rukou subjektů soukromého práva, byl významným úkolem před kterým vlády střední Evropy stály. V České republice byl zvolen unikátní, nicméně nevyzkoušený (což je vzhledem k historické jedinečnosti faktu přechodu z centrálně plánované ekonomiky na ekonomiku tržní pochopitelné) způsob nabývání vlastnictví státních podniků soukromými subjekty, tzv. kupónová privatizace. O účelovosti a prospěšnosti této metody se vedou živé diskuze dodnes a na věcnou analýzu si budeme muset pravděpodobně ještě počkat, přesto však existuje několik postřehů, které je vhodné v souvislosti s PZI zmínit.

Je patrný fakt, že jedním ze základních pozitiv PZI je tzv. spillover efekt⁴⁶ (pozitivní spillover efekt), který mobilizací domácího kapitálu nemůže být v plném významu slova spillover efekt být dosažen. Není-li možné vyvolat investiční aktivitou domácích subjektů spillover efekt v podání spill over efektu PZI, ještě více to platí o dalších důsledcích PZI jako je technologické přelévání či přenos manažerských schopností (což jdou ve své podstatě spillover efekty, detailněji pojaté). Těchto jevů nemůže být dosaženo mobilizací domácího kapitálu, jelikož je pravděpodobné, že domácí kapitál, v nejširším možném chápání tohoto termínu, není schopen tyto atributy PZI nabídnout. Domácí kapitál dosahuje taková kvalitativní úrovně, jaká je úroveň ekonomiky země obecně, v případě postkomunistických zemí šlo o úroveň zcela nedostatečnou. Absence znalosti mechanismů tržního hospodářství byla pochopitelně po čtyřiceti letech centrálního plánování rozsáhlá, fungování trhu a

⁴⁶ Spillover efektem rozumíme pozitivní či negativní externalitu investiční aktivity, její přínos nebo opak přínosu na věci či osoby, které v investiční aktivitě nejsou přímo zaangażované.

dalších náležitostí tržní ekonomiky bylo známo ekonomické obci, nebylo možné tuto znalost očekávat od široké veřejnosti. To vedlo k mnoha omylům podvodům a zpronevěrám (selhal zde právní stránka transformace), tak typickým pro postkomunistický vývoj české společnosti. Otázka mobilizace domácího kapitálu má ještě jednu zajímavou souvislost. Domácí úspory českých domácností byly poměrně vysoké, tento potenciál však byl takřka trestuhodně promarněn. Již v roce 1994 podniky pod plnou zahraniční kontrolou zahraničního kapitálu investovaly v přepočtu na pracovníka 4,3krát více než podniky s českými vlastníky⁴⁷ a mimo jiných faktorů tak přispívaly ke vzniku duální ekonomiky. Během devadesátých let hrozila téměř polovině českých společností podkapitalizace a následný bankrot. Jen pár desítkám firem z několika tisíců českých společností bylo schopno udržet krok se zhruba 400 většími efektivními podniky se zahraničním kapitálem. Tento smutný fakt měl i měnovou souvislost. Kurz české koruny byl v důsledku neefektivních českých firem udržován na úrovni, která sice znamenala jejich přežití, nicméně způsobovala stagnaci HDP na hlavu a růst zisku společností ovládaných zahraničním kapitálem. Toto přežívání však v podmínkách volné konkurence nemohlo mít dlouhého trvání, nakonec neefektivní podniky musely být z trhu vytlačeny.

Příliv PZI v mnohém vypovídá o zdraví hostitelské ekonomiky a o udržitelnosti jejich fundamentů, je indikátorem vnější ekonomické důvěry v domácí podnikatelské prostředí. V případě České republiky se uvádějí jako motivy vstupů PZI politická a ekonomická stabilita, poměrně levná a kvalifikovaná pracovní síla, výhodná geografická poloha, možnost proniknout současně na český a evropský trh, investiční pobídky aj. Česká republika je v mezinárodním srovnání úspěšnou zemí, v rámci střední Evropy dokonce nejúspěšnější, ke konci roku 2009 činil příliv PZI per capita 7 419 dolarů, kumulovaný stav PZI (1989 – 2009) 76 610 miliónů dolarů, v tomto ukazateli bylo před Českou republikou pouze Polsko (120 151 mil dolarů). Ještě v roce 2007 bylo v ukazateli PZI na jednoho obyvatele první Maďarsko (viz výše). Při takovém poměru objemu PZI a velikosti České republiky je zřejmé, že PZI mají velký vliv na strukturu ekonomiky. V roce 2007 směřovalo nejvíce PZI do sektoru služeb (53%) a do zpracovatelského průmyslu (42.5%). V rámci služeb největší podíl získaly činnosti v oblasti nemovitosti a pronájmu, podnikatelské činnosti (22.1%) následované finančním zprostředkováním (20.3%). Ve zpracovatelském průmyslu zaujímaly největší podíl PZI do výroby strojů, přístrojů a zařízení (19.2%), poté výroba kovů a kovových výrobků (6.5%). Na celkové zásobě

⁴⁷ Benáček, V., Přímé zahraniční investice v české ekonomice, Politická ekonomie č.1, VŠE, 2000, str. 13

PZI k roku 2006 se podílel největším podílem sektor služeb (50.8 %) následovaný průmyslem (47.5%). V rámci průmyslu klesl podíl zpracovatelského průmyslu na 36.1%. V něm se nejvíce dařilo přilákat PZI výrobě dopravních prostředků a zařízení (9.2%), druhým odvětvím bylo rafinérské zpracování ropy, výroba chemických, plastových a pryžových výrobků (5.7%)⁴⁸.

Se srovnání podniků pod zahraniční a domácí kontrolou souvisí jedna nepřehlédnutelná skutečnost, a tou je porovnání jejich výkonnosti. Výše byly zmíněny pozitiva, která PZI může za určitých okolností přinést. Při rozboru negativ je důležité upozornit na možnou rozdílnou výkonnost, produktivitu práce podniků pod zahraniční kontrolou nebo bez této kontroly, problematiku tzv. duální ekonomiky. Jde o problém, s kterým se Česká republika dlouhodobě potýkala a v jistých odvětvích stále potýká. Z hlediska růstu hrubé přidané hodnoty⁴⁹ vykazovaly podniky pod zahraniční kontrolou výrazně vyšší růst než podniky domácí téměř ve všech odvětvích a byty tak tahouny ekonomického růstu. Produktivita práce⁵⁰, která s hrubou přidanou hodnotou logicky souvisí vykazovala podobné statistiky. V některých odvětvích ve srovnání let 2000 a 2006 produktivita práce domácích podniků dokonce poklesla, bylo tomu tak ve zpracovatelském průmyslu, kde produktivita práce poklesla z 65% na 53% produktivity práce podniků pod zahraniční kontrolou. Ve výrobě dopravních prostředků a zařízení, tedy odvětví s největší zásobou PZI, se mezera v produktivitě práce rozevírala v neprospěch domácích podniků z 62% na necelých 46% produktivity práce podniků pod zahraniční kontrolou, což je velice špatné číslo. Méně než polovinu produktivity práce podniků pod zahraniční kontrolou vykazovaly domácí podniky v odvětví dopravy, skladování a spojů. Ve stavebnictví rozdíly mezi těmito dvěma skupinami nebyly tak markantní, domácí stavební podniky dosáhly 86% produktivity těch zahraničních. Také u obchodu a oprav byly čísla veskrze pozitivní, dosáhly úrovně 82% produktivity práce pod zahraniční kontrolou. Nejlépe v tomto ukazateli si vedly odvětví výroby elektrických strojů a přístrojů (87.5%), výroby kancelářských strojů a počítačů, televizních, rozhlasových a spojových zařízení (116%) a nejméně úspěšným odvětvím byla výroba zdravotnických, optických a časoměrných

⁴⁸ Jeřábková, Z., Přímé zahraniční investice – vybrané přínosy a náklady pro českou ekonomiku, ČSU, dostupné na: [<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckta120208.doc>], citováno k 14.4.2011

⁴⁹ Hrubá přidaná hodnota je výsledek rozdílu mezi celkovou produkcí zboží a služeb a její spotřebou statků a služeb ve výrobě.

⁵⁰ Produktivita práce je měřena podílem hrubé přidané hodnoty na počet pracovníků násobených plnou pracovní dobou.

přístrojů, kde se produktivita práce více jak zdvojnásobila v období let 2000 a 2006 na 144,5% podniků pod zahraniční kontrolou⁵¹.

Až na 57. místo kleslo loni Česko v celosvětovém srovnání přílivu zahraničních investic, což bylo nejhorší číslo v historii země (viz. **tab č. 6 v příloze**, ukazuje žebříček investorsky nejzajímavějších zemí), je to nejhorší výsledek v historii země⁵². PZI dosáhly 2.7 mld. dolarů, což znamenalo pokles oproti předchozímu roku o 47% a jde o nejnižší částku za posledních deset let. Důvodem pro tato nízká čísla přílivu PZI bylo především odčerpávání kapitálu ve formě vnitropodnikových půjček českých dceřiných společností mateřským společnostem, znamenajícím snižování celkové výše investic. České podniky nadnárodních společností a pobočky mezinárodně působících bank si z dlouhodobého hlediska zachovaly dobré hospodářské výsledky a proto byly využívány ke stabilizaci mateřských společností. V roce 2010 se situace změnila, jenom v prvním čtvrtletí přiteklo do ekonomiky 53 mld Kč a další očekávání jsou vesměs pozitivní.

Analytici se shodují, že definitivní obrat by měl v celosvětovém měřítku nastat v roce 2012. Je otázkou, zda-li je krize v plném rozsahu vypuknuvší v roce 2009 je již zažehnána nebo se jedná o průběh krize s dvojitým dnem. Poslední analýzy zpracovávané v celosvětovém rozměru naznačují, že krizi má již celosvětové hospodářství za sebou, oživení je však křehké a může být torpédováno posledními událostmi, ať již jde o katastrofické zemětřesení v Japonsku nebo pád režimů v severní Africe a jeho potenciálního rozšíření do dalších, zejména arabských zemí bohatých na ropu. Drahá ropa a potraviny pravděpodobně představují největší ekonomickou hrozbu pro růst globální ekonomiky.

Právní uprava v ČR

V současné době se státy střední Evropy nacházejí ve fázi proinvestiční politiky, která je charakteristická vyhodnocováním pozitivních i negativních faktorů PZI a konstrukcí nových, realitě i ekonomické vědě odpovídajících východisek. V devadesátých letech i první dekádě dvacátého prvního století přístup k PZI osciloval mezi dvěma polovými body, bodem absolutního nezájmu a bodem přehnané víry v všespásnost PZI. Na místě je patrně obezřetný přístup, jelikož ne každá PZI je zárukou

⁵¹ Jeřábková, Z., Přímé zahraniční investice – vybrané přínosy a náklady pro českou ekonomiku, ČSU, [<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckta120208.doc>], 14.4.2011

⁵² Kaláb, V., Příliv investic po loňském pádu ožívá, Hospodářské noviny, 23. – 25. 7. 2010, str. 15

pozitivního vlivu na ekonomiku přijímacího státu, o čemž se koneckonců přesvědčila i Česká republika (např. případ investice LG Philips v Hranicích na Moravě⁵³). Otázka investičních pobídek má svoji mezinárodní souvislost, je potřeba si uvědomit, že potenciaální investor má na výběr mezi několika lokalitami, a proto je optimální nastavení těchto pobídek důležité. Investiční pobídky zahrnují mnoho nástrojů a jejich rozumný mix je záležitostí, jenž vyžaduje vyspělou a náročnou koordinaci.

Poskytování investičních pobídek v ČR bylo zahájeno v roce 1998, a to cestou pilotních projektů do zpracovatelského průmyslu. Prvním aktem bylo usnesení vlády č. 298 ze dne 29. dubna 1998, stanovilo základní pravidla a stavební kámen další regulace. Následovalo usnesení č. 844 ze dne 16.12. 1998 a usnesení č. 544 ze dne 31.5. 1998, kterými byl systém pobídek zdokonalen. Vyvrcholením celé snahy o ucelený systém investičních pobídek bylo schválení zákona o č.72/2000 Sb., o investičních pobídkách, který nabyl účinnosti dne 1. května 2000. Tento zákon byl pětikrát novelizován, ve znění zákonů č. 453/2001 Sb., zákona č. 320/2002 Sb., zákona č. 438/2003 Sb., zákona č. 19/2004 Sb. a zákona č. 280/2004 Sb. Právní úprava investičních pobídek je obsažena i v dalších zákonech, zejména zákoně č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů, a zákoně č. 9/1991 Sb., o zaměstnanosti a působnosti orgánů České republiky na úseku zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů⁵⁴. Vládním usnesením č. 298 z roku 1998 byly tedy určeny základní předpoklady pro získání pobídky investorem, takový investor musel investovat na “zelené louce“ (greenfield investice) minimálně 25 mil. USD, tato hranice byla usnesením vlády č. 844/1998 snížena na 10 mil. USD, z důvodu poskytnutí příležitosti využít investičních pobídek i českými investory.

Investiční pobídky byly jednou z forem veřejné podpory a jako takové podléhali rovněž režimu zákona č. 59/2000 Sb., o veřejné podpoře, dle kterého byly povolovány výjimky ze zákazu veřejné podpory ÚOHS. Ministerstvo průmyslu a obchodu stanovuje přípustnou míru veřejné podpory z hodnoty investičních nákladů vhodných na poskytnutí veřejné podpory a vztahujících se k investičnímu projektu zadavatele. Bez udělení výjimky ze zákazu veřejné podpory nelze pobídky

⁵³ Vláda investovala 1.36 mld korun na vytvoření 1270 pracovních míst. V rámci investiční podmínky byly firmě odpuštěny na deset let daně z příjmů, pozemky pro výstavbu továrny dostala zdarma a na náklady státu a obce byla vybudována potřebná továrna. V roce 2006 byl na společnost vyhlášen konkurz.

⁵⁴ Ministerstvo financí České republiky, Investiční pobídky v ČR, dostupné na: [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/inv_pob_vyvoj.html], citováno k 14.4.2011

v režimu zákona o investičních pobídek udělit. Zákonem o investičních pobídkách bylo vytvořeno transparentní prostředí, které zvýšilo atraktivitu České republiky v očích zahraničních investorů. Systém investičních pobídek zahrnuje také dva doprovodné programy, jenž jsou komplementární k samotnému udělování investičních pobídek. Program podpory subdodavatelů přispívá ke zvýšení konkurenceschopnosti českých subdodavatelů, především formou zprostředkování informací mezi investorem a subdodavatelem. Program rozvoje průmyslových zón je každoročně schvalován vládou, jeho cílem je přispívat ve spolupráci s obcemi k vytvoření potřebné infrastruktury území, podle obecných kritérií a požadavků (rozvojové projekty) nebo podle potřeb konkrétního investora, který uplatnil nárok na investiční pobídky (pobídkové projekty).

Podle zákona o investičních pobídkách jsou investiční pobídky přislíbeny investorům na základě Rozhodnutí o přislibu investičních pobídek, v zásadě se posuzuje splnění všobecných a zvláštních podmínek (§ 2 odst. 1). Proces poskytování investičních pobídek dle zákona o investičních pobídkách se sestává ze dvou fází - jedná se o dvě samostatná správní řízení upravená v zákoně o investičních pobídkách, z nichž každé je ukončeno vydáním příslušného správního aktu, a to „Nabídka na poskytnutí investičních pobídek dle § 4 odst. 3 zákona o investičních pobídkách“ (správní řízení je zahájeno po dni předložení návrhu na poskytnutí investičních pobídek žadatelem dle § 3 odst. 1 určenou organizací) a „Rozhodnutí o přislibu investičních pobídek dle § 5 odst. 3 zákona o investičních pobídkách“ (správní řízení počíná po předložení žádosti o přislub investičních pobídek podle § 5 odst. 1 zájemcem). Poskytnutí investičních pobídek na základě Rozhodnutí o přislibu investičních pobídek předchází posouzení investičního záměru žadatele dotčenými ministerstvy, a to ve fázi před vydáním Nabídky na poskytnutí investičních pobídek. Před vydáním konečného Rozhodnutí o přislibu investičních pobídek se k poskytnutí příslušných investičních pobídek vyjadřuje pouze Ministerstvo financí a Ministerstvo práce a sociálních věcí⁵⁵.

⁵⁵ Ministerstvo financí České republiky, Investiční pobídky v ČR, [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/inv_pob_vyvoj.html], citováno k 14.4.2011

Investičními pobídkami se rozumí:

- sleva na dani z příjmů právnických osob po dobu 10 let pro nově založené společnosti nebo pro již existující právnické osoby,
- převod technicky vybaveného území za zvýhodněnou cenu,
- hmotná podpora vytváření nových pracovních míst (až do 200 000 Kč na zaměstnance),
- hmotná podpora rekvalifikace nebo školení zaměstnanců (až do 35 % nákladů na školení),
- převod pozemků podle zvláštního právního předpisu, evidovaných v katastru nemovitostí jako zemědělské pozemky a převod ostatních druhů pozemků, a to za ceny zjištěné podle zvláštního právního předpisu účinného ke dni uzavření smlouvy o převodu. Zvláštní zákony omezující převody pozemků ve vlastnictví České republiky tím nejsou dotčeny.

Systém investičních pobídek podle zákona č. 72/2000 Sb. je dosud určen pouze pro obory zpracovatelského průmyslu. V současné době se ale ve světě stále více prosazuje trend výrazného posilování a investování do oblasti informačních technologií a strategických služeb. Strategickými službami jsou vybrané typy služeb především centra zákaznické podpory, centra sdílených služeb, centra pro vývoj softwaru, expertní a řešitelská centra a servisní centra. Rychlý rozvoj v oblasti informačních technologií, telekomunikací, internetu, center sdružených služeb, softwaru i výzkumu a vývoje přispívá u vyspělých států světa k mnohem dynamičtějšímu rozvoji těchto služeb než samotného tradičního zpracovatelského průmyslu⁵⁶. Investice do strategických služeb představují kvalitativně odlišnou investici než jsou investice do zpracovatelského průmyslu. Jsou méně kapitálově náročné, ve smyslu hmotných investic, na druhou stranu kladou větší nároky na pracovní sílu. V mezinárodní konkurenci vítězí státy, které nabízí kvalifikovanou pracovní sílu v adekvátním poměru k nákladům práce. Česká republika si vede v tomto ohledu dobře, a to i s absencí právní úpravy odpovídající potřebám strategických služeb, spolu s Maďarskem jsou lídry v prostoru CEECs.

⁵⁶ Ministerstvo financí České republiky, Investiční pobídky v ČR, [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/inv_pob_vyvoj.html], citováno k 14.4.2011

3. Mezinárodní smlouvy o ochraně investic⁵⁷

Rozvoj tohoto typu mezinárodních smluv logicky úzce souvisí především s rozkvětem přímých zahraničních investic, i když především v mnohostranných dohodách o ochraně a podpoře investic je patrná snaha o co nejširší vymezení pojmu investice. Tak je to tomu i ve Washingtonské úmluvě o řešení sporů z investic mezi státy a občany druhých států⁵⁸ (1965), v nejvýznamnějším dokumentu na poli ochrany mezinárodních investic, která pojem investice vůbec nedefinuje a při jejím vymezení je zásadní rozhodovací praxe Střediska pro řešení sporů z investic (ICSID). Význam IIA v dnešní době dále narůstá a tento trend lze pozorovat již od devadesátých let dvacátého století, kdy z mnoha geopolitických a mezinárodně ekonomických příčin dochází ke globalizaci PZI jako formy ekonomické aktivity. Dvojnásob platí výše řečené pro státy střední a východní Evropy, kde vlivem zásadních změn ve společnosti probíhala transformace centrálně plánovaných ekonomik na tržní hospodářství a tento ekonomický proces by byl jen těžko představitelný bez účasti mezinárodního kapitálu.

Vezmeme-li v potaz hrubé údaje, dostaneme se k celosvětovému počtu 2500 existujících BITs ke konci roku 2006⁵⁹. Toto číslo samotné je nám vodítkem ke konstatování několika významných faktů. Především, IIA jsou fenoménem globálním, ve smyslu toho, že každá země podepsala alespoň jednu dohodu o ochraně a podpoře investic a většina zemí dohod několik. Struktura bilaterálních dohod je nejednotná, neexistuje univerzální systém mezinárodního práva spravující tuto oblast. I přes to lze říci, že IIA se vyznačují některými společnými prvky tvořící jejich jádro - jde zejména o ustanovení o národním režimu zacházení s investicí, resp. doložka nejvyšších výhod, volný transfer zisku, pravidla pro vyvlastnění apod. Tato všem dohodám společná ustanovení tvoří jádro dohod o ochraně a podpoře investic, na rozdíl od ustanovení, jež jsou pro jednotlivé dohody odlišné. Struktura IIA je mnohovárstvá, IIA existují na bilaterální, regionální, mezi-regionální, sektorové a mnohostranné úrovni, což často

⁵⁷ Na tomto místě bych rád poznamenal, že vývoj mezinárodního obchodu a s ním souvisejících PZI byl od druhé poloviny 19. století předmětem úpravy mezinárodních smluv, bilaterálních a později multilaterálních, v kterých se střídavě odrážely protekcionistické a liberální tendence. Obrovským impulsem pro vývoj mezinárodních obchodních vztahů byla smlouva mezi Francií a Velkou Británií z roku 1860 (tzv. smlouva Cobden – Chevalier), která měla ohromný vliv na dále uzavírané bilaterální smlouvy a na definici světového obchodu.

⁵⁸ ICSID convention, regulation and rules, International Centre for Settlement of Investment Disputes, dostupné na: [http://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc/CRR_English-final.pdf] citováno k 14.4.2011

⁵⁹ Development implications of international investment agreement, IIA monitor no.2 (2007) UNCTAD, str. 2

vede k překrývání závazků jednotlivých států. IIA se nezabývají jen samotnou investicí, ale i dalšími důležitými souvislostmi jako ochrana duševního vlastnictví nebo pohyb pracovních sil, často však obsahují ustanovení, které nejsou v přímé souvislosti s PZI, respektive investicemi obecně, jako jsou např. pravidla obchodu zboží a služeb. Při popisu IIA nelze zapomenout na dynamiku tohoto subsystému mezinárodního práva veřejného, ustanovení nových IIA citlivě reagují na judikaturu rozhodčích soudů, technologické aspekty investicí či změny v regulaci kapitálových a finančních trzích.

Historie uzavírání mezinárodních smluv o ochraně a podpoře investic jde ruku v ruce s historií mezinárodního obchodu a jeho vyprofilováním do dnešní podoby, tvořící součást poválečného globálního hospodářství. Konkrétně PZI jsou doménou druhé poloviny dvacátého století, doba před tímto milníkem je z hlediska PZI poněkud problematičtější, a to hlavně v souvislosti s právní úpravou této problematiky. Nelze v žádném případě tvrdit, že by v dřívějším období neexistovaly, jejich status, teorie i praxe se pomalu rozvíjela. Samotné mezinárodní právo pokládá základní kameny současného systému mezinárodního práva v sedmnáctém století⁶⁰, do té doby je tvořeno mixem mnoha propletených regionálních, víceúrovňových a nestejnorodých polofunkčních systémů⁶¹. Impulsem pro rozkvět mezinárodního práva a obchodu je především úpadek feudalismu, nástup přirozenoprávní teorie a potřeba rozdělení světa do několika sfér politického vlivu. Rozvoj diplomatického práva souvisí s rozvojem mezinárodních obchodu a politickými styky mezi mocenskými jednotkami, díky nimž se vytvářely stálé zahraniční orgány, pověřených trvale zastupování všech zájmů státu u vlády jiného státu. Samotné smlouvy o ochraně investic historicky navazují na starší instituce diplomatické ochrany a smluv o přátelství, obchodu a plavbě (tzv. FCN treaties). Tématem této kapitoly, resp. práce jsou pak IIA a PZI, nebudu tedy dále rozvíjet myšlenky o genezi mezinárodního práva a pozornost věnuji samotným dohodám.

Jak bylo zmíněno výše, IIA prošly za několik desetiletí znatelným vývojem. Zjevnou skutečností je, že se ochrana investic již nevztahuje jen na přímé zahraniční investice a v druhé rovině

⁶⁰ Šturma, P., Čepelka Č., Mezinárodní právo veřejné, Eurolex Bohemia Praha, 2003, str. 40

⁶¹ Juristic.cz, Hugo Grotius – historický exkurz, část I., dostupné na :[<http://mpv.juristic.cz/30401/clanek>], citováno k 14.4.2011

jen na hmotná práva, ale na daleko širší okruh mezinárodních ekonomických vztahů. V literatuře⁶² je běžně zmiňován fakt, že pojem investice je možné chápat ve dvou rozdílných významech, a to ve významu **právním**⁶³ a významu **ekonomickém**. K oběma významům lze přičítat charakteristické vlastnosti, dané rozdílností dotčených vědních disciplín a taktéž účelem ke kterému směřují. Zatímco ekonomický význam pojmu investice je objektivní, jednoznačný, obecný a logicky konzistentní, právní význam tohoto pojmu tyto atributy nemá. Tento stav je výsledkem faktu, že pojem investice je primárně v bilaterálních smlouvách předmětem diplomatického vyjednávání, kdy každá ze stran sleduje rozličné zájmy a v procesu vyjednávání tak jsou zohledňována rozdílná stanoviska. Dále, právní chápání investice má však i své logické opodstatnění, a to zejména díky kvantitativnímu a kvalitativnímu růstu chráněných investičních práv. Právní rozměr pojmu investice lze tedy na rozdíl od pojmu investice v ekonomickém smyslu, vymezit jako subjektivní, nejednoznačný, kasuistický a taxativní. Můžeme tvrdit, že atributy obou významů pojmu investice, jak ekonomického, tak právního se dosti liší.

Obecně lze pozorovat trend k co nejširší definici výrazu investice a narůstající komplexnost dohod o ochraně a podpoře investic. Například výše jmenovaná Washingtonská úmluva, kterou podepsalo více jak 150 států a pro Českou republiku je závazná od roku 1993⁶⁴, definici investice vypouští, a to jako důsledek neúspěšného vyjednávání o podobě této definice. Nezastupitelnou úlohu tak plní judikatura Střediska pro řešení sporů z investic (ICSID). Ve věci Fedax pak tribunál prohlásil, že základními znaky investice je určitá doba trvání, pravidelný zisk, přijetí rizika a závazek rozvoje a význam pro rozvoj hostitelského státu. Podmíněnost jednotlivých vymezení investic účelovostí a právním důvodem vzniku předmětných dohod, lze dokumentovat na případu Soulské úmluvy o Mnohostranné agentuře pro investiční záruky⁶⁵. Jak samotný název napovídá, předmětem této mezinárodní dohody je poskytnutí záruk ve spojení s investicí, a to záruk proti nekomerčním rizikům, kterým mohou být investice v hostitelské zemi vystaveny. Vymezení investice dle Soulské úmluvy

⁶² Šturma, P., Mezinárodní dohody o ochraně investic a řešení sporů. Linde, 2001, s.16 – 17

Rozeňhalová, N., Investiční dohody, investiční spory a jejich řešení, Parlamentní zpravodaj, č. 9, 2003

⁶³ Vedle charakteristik uvedených v textu zmiňují, že i zde existují tendence k systematičtějšímu pojetí investice v právním smyslu, blíží se ekonomickému pojetí investice. Podle konkrétní smlouvy sem patří hmotný a nehmotný majetek, práva kontraktuální, nájemní, hypoteční, práva duševního vlastnictví, administrativní práva.

⁶⁴ Úmluva byla pulikována ve sbírce zákonů pod číslem 420/1992

⁶⁵ Sdělení FMZV č. 500/1992 Sb.

nepůsobí žádné problémy, protože tento pojem, na rozdíl od Washingtonské úmluvy, sama explicitně a do jisté míry restriktivně vymezuje. Tato záležitost je poměrně snadno pochopitelná. Žádná pojišťovací společnost, soukromá či veřejná, nemůže mít zájem na příliš širokém výkladu předmětu pojištění. Příliš široká definice investice uplatňovaná pro garanční a zajišťovací účely by mohla znamenat krytí „pojistných událostí“, které mají s investicí pramálo společného, a tím tak odčerpávání finančních prostředků účelově určených pouze na zajištění skutečných investic. Posláním této mnohostranné úmluvy je podporovat mezinárodní spolupráci v oblasti hospodářského rozvoje a přínos mezinárodních investic k tomuto rozvoji.

V návaznosti bych doplnil pojetí investice v Dohodě k energetické chartě, zabývající se podporou mezinárodní spolupráce v energetickém sektoru. Pojetí investice v tomto případě je velmi široké, nehledě na fakt, že samotný výčet předmětů investice je demonstrativní a tedy pro futuro neuzavřený. V této dohodě je možné si povšimnout, že oproti Soulské úmluvě zahrnuje do vymezení investice i investice z ekonomického pohledu nepřímé, tedy portfoliové investice a další ekonomické aktivity, tak jak to činí mnohé BIT. Specifikem této úmluvy je dlouhodobý a kapitálově náročný charakter investic a důraz na jejich strategický význam. Mezi další významné mnohostranné smlouvy o ochraně a podpoře investic patří rámcová dohoda ASEAN o investicích, zformována již v roce 1967, Protokol o ochraně investic mezi státy MERCOSUR či Severoamerická smlouva o volném obchodu (NAFTA), typická svým negativním vymezením investice.

Vedle mnohostranných dohod o ochraně a podpoře investic proběhlo na půdě mezinárodních institucí několik jednání, jejichž cílem bylo vytvořit obecný právní rámec pro mezinárodní dohody o ochraně a podpoře přímých zahraničních investic. Chronologicky vzato, v roce 1974 byla vytvořena Charta hospodářských práv a povinností států, která byla přijímána: „*v odlišném mezinárodním kontextu, v období uvědomělé a také relativně účinně organizované a využívané početní převahy rozvojových zemí nad státy vyspělými*“⁶⁶. V jiném mezinárodně právním kontextu (atmosféra širšího mezinárodního kompromisu nad postavením obou stran, tedy ve vztahu zahraniční investor a

⁶⁶Pílik, V., Pravidla zacházení s přímou zahraniční investicí – milník na cestě k univerzálnímu standardu ochrany práv zahraničních investorů, E-polis.cz, dostupné na: [<http://www.e-polis.cz/pravo/242-pravidla-zachazeni-s-primou-zahranicni-investici-milnik-na-cestě-k-univerzalnímu-standardu-ochrany-prav-zahranicnich-investoru.html#anketa>], citováno k 14.4.2011

hostitelský stát) byla přijata v roce 1992 na půdě Skupiny Světové banky Pravidla pro zacházení s přímou zahraniční investicí (dále jen „Pravidla“), jež obsahovaly základní zásady nakládání s investicí zahraničního investora. I přes okolnost, že oba dokumenty byly přijaty jako soft law, získala si zejména pravidla značný mezinárodní respekt a svým významem částečně překonala formální nezávaznost tohoto typu mezinárodně-právního instrumentu. Pravidla pak mají doplňkový a interpretační význam ve vztahu k závazným normám mezinárodního a vnitrostátního práva, a normativní, spočívající v použití pravidel jako zdroje legisferačních zásad. Ve své preambuli a členěné normativní části se pak Pravidla dotýkají základních institutů mezinárodního investování jako jsou otázky upravující vstup zahraničních investic na území druhých států, režim zacházení s investicí druhých států, problematiku vyvlastnění a náhrady za něj a pravidla pro urovnání sporů.

Zmínil-li jsem jako jeden z trendů mezinárodního investičního práva posilování pozice zahraničních investorů v hostitelském státě, je potřeba dodat tvrzení, že vyvrcholením těchto snah mělo být přijetí nových mnohostranných investičních dohod na fóru důležitých mezinárodních organizací, a to Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) a Světové obchodní organizace (WTO). V prvním případě se jednalo o projekt Mnohostranné úmluvy o investicích (Multilateral Agreement on Investment - MAI) z roku 1998, v případě druhém Mnohostranné úmluvy o investicích z roku 2003 (Multilateral Investment Agreement - MIA). Ani jeden z těchto ambiciózních projektu nebyl úspěšný. Při vyjednávacím procesu vyšlo najevo silící přesvědčení států, jak rozvíjejících se, tak vyspělých, o ambivalentní povaze PZI a toto hledisko se promítlo do zamítavého stanoviska k návrhu. Poněkud zjednodušující teze o veskrze pozitivních přínosech PZI tím nabyla svého vrcholu a od tohoto okamžiku nabírá na důležitosti vedle ochrany práv investora i ochrana zájmů hostitelských států.

V souvislosti s předchozím odstavcem je vhodné doplnit další pozoruhodný závěr vyplývající z vývoje mezinárodně-právní úpravy ochrany investic. S rostoucí komplexností a obsahové složitostí smluv, spolu se zvrácením trendu ve prospěch kapitál dovážejících států dochází k rozmnožení smluvních možností pro vyjednávací státy, často pro státy rozvíjející se. Státy tak za poskytnutou ochranu mohou vyžadovat ekvivalentní ústupky v tarifních nebo netarifních omezeních obchodu. Vedle této skutečnosti je pak pro hostitelské státy důležité sladit potřeby národohospodářské politiky s konkrétním obsahem smlouvy. IIA by měly reflektovat makroekonomickou realitu hostitelského

státu, tedy akceptovat stav průmyslu, technologické úrovně, konkurenčního prostředí, obchodní bilance apod.⁶⁷ Míra dosažení tohoto cíle pak napomáhá rychlosti pozitivního vývoje domácího hospodářství. Je zřejmé, že v případě opačného přístupu dochází k nesouladu jednotlivých politik a může docházet ke kontraproduktivním účinkům. S tím souvisí otázka vyváženosti zájmu zahraničního investora a hostitelského státu. Kromě již řečeného, ústupky ve prospěch hostitelského státu napomáhají větší flexibilitě jednotlivých IIA, konzistentnosti judikatury mezinárodních rozhodčích tribunálů a taktéž častějšímu smírnému urovnání vyskytnuvších se sporů. Podobným nástrojem k vyváženějšímu poměru mezi zájmy zahraničního investora a hostitelského státu by bylo zakotvení jistých povinností pro zahraničního investora přímo do smlouvy na ochranu a podporu investic. To by umožnilo hostitelským státům obrátit se přímo na mezinárodní rozhodčí tribunál a nevyužívat vnitrostátní předpisy, jejichž použití je v těchto případech problematické a nezaručující definitivní právní řešení.

3.1. Bilaterální smlouvy o ochraně a podpoře investic

Bilaterální smlouvy o ochraně a podpoře investic (BITs) se věnují definicím investic ve větším rozsahu a také podrobněji, v některých BITs jsou vymezení investic téměř kasuistické⁶⁸. Oproti mnohostranným dohodám, jež řeší hlavně otázky institucionálního zázemí a procesní otázky, BITs se zabývají dominantně hmotně právními skutečnostmi, tedy právy a povinnostmi smluvních stran. Převážně obsahují jak obecné, podpůrné vymezení investice, tak i široký, demonstrativní výčet konkrétních forem, kterých investice v zásadě nabývá. Tato podoba jednoho ze základních bodů BITs je doménou moderních smluv o ochraně a podpoře investic, tato skutečnost obvykle neplatí pro historicky nejstarší dvoustranné investiční dohody, jejichž definice jsou o poznání stručnější. Důkazem této skutečnosti pak může být například historicky nejstarší dvoustranná dohoda o podpoře a ochraně investic uzavřená mezi Spolkovou republikou Německo a Pákistánem již v roce 1959⁶⁹. To obecně souvisí s vyšší internacionalizací investic, rozvojem investorského práva, vývojem institutů práv průmyslového a duševního vlastnictví apod. Důvody uzavírání BITs jsou pak veskrze pragmatické,

⁶⁷Development implications of international investment agreement, IIA monitor no.2 (2007) UNCTAD, str. 4

⁶⁸Viz článek I odst. 1 písm. a) Dohody mezi Spojenými Státy americkými a Českou a Slovenskou Republikou o vzájemné podpoře a ochraně investic, in

Šturma, P., Vybrané dokumenty ke studiu mezinárodního ekonomického práva, 1. vyd., Karolinum Praha, 1997, str. 451

⁶⁹Lowenfeld, A. F., International economic law, Oxford University Press, 2001, str. 392an.

vedené jednotnou ideou hospodářského rozkvětu. Zatímco na straně hostitelských států je to potřeba zahraničního kapitálu pro ekonomický rozvoj, na straně soukromých investorů, reprezentovaných svými vládami, pak snaha o co nejvyšší právní jistotu a snížení politických rizik. Jelikož jde ovšem o smlouvy mezi dvěma suverénními státy, dohody o ochraně investic se zakládají formálně právně na zásadě reciprocity, materiálně jde mnohdy o jednostranný tok investic. Těžkou váhou stojící proti tomuto tvrzení je pak situace ve Spojených Státech, které jsou jak největším vývozcem, tak i dovozcem kapitálu na světě. Podobný závěr lze učinit i o dalších vyspělých státech v Evropě a jihovýchodní Asii. Otázkou stojící za tímto jevem je, proč se tomu tak děje. Obecně snad lze konstatovat, že odpověď na tuto otázku naskýtá jak jedinečná makroekonomická charakteristika každého státu (velikost domácího trhu a přístup na zahraniční trhy, kvalita lidského faktoru, infrastruktura, daně apod.) tak technologická úroveň státu obecně, nejmarkantněji viditelná ve vytváření průmyslových či vědeckých klastrů.

Faktická převaha států kapitál exportujících se běžně projevovala na znění BIT, za zmínku stojí především dvě formy této vyjednávací dominance, a to v souvislosti s rozpadem východního bloku a potřebou zahraničního kapitálu k transformaci ekonomik a pak především ve vztahu vyspělé kontra rozvojové státy, kde převaha vyspělých států je konstantní a dlouhodobá, dalo by se říci, jde o „status quo“. Tato nepříznivá pozice rozvojových států pak představuje opravdovou výzvu pro jejich vlády a vyjednávací delegace, ve smyslu vydobytí si lepších pozic a většího zapojení zahraničních investorů do socio-ekonomického vývoje rozvojových států⁷⁰. I toto zjištění však není definitivou, zvláště v poslední době, kdy je diskutována otázka hranic benevolence vůči investorům a okolnost vyvážení veřejného a soukromého zájmu. Toto hledisko bude směrodatné i pro další pokusy o vyjednání univerzální modelové smlouvy o ochraně a podpoře investic.

V diskutovaných smlouvách pak existují jisté ustanovení, které jsou společné veškerým BITs. Jde o ustanovení vymezující investici, investora, mezinárodněprávní režim smlouvy (režim doložky nejvyšších výhod, národního zacházení), způsob řešení sporů ze smlouvy a v neposlední řadě otázky vyvlastnění. V krátkosti se zmíním o mezinárodněprávních režimech tvořících nediskriminační zacházení a o otázce vyvlastnění.

⁷⁰ Development implications of international investment agreement”, IIA monitor no.2 (2007) UNCTAD, str. 4

3.1.1. Doložka nejvyšších výhod, národní zacházení a vyvlastnění

Doložka nejvyšších výhod a režim národního zacházení nediskriminační jsou pravidelnými ustanoveními v mezinárodních smlouvách a jsou jakousi nadstavbou nediskriminačního zacházení, zaručující investorovi spravedlivé a nestranné zacházení. Jsou využívány obecně v mezinárodním právu, čili jejich využití není omezené na smlouvy o ochraně a podpoře investic. Vyskytují se ve smlouvách o clech, kvótách apod., s tím, že trochu rozdílné je jejich použití u bilaterálních a multilaterálních dohod. V případě mnohostranných dohod aplikujících tyto režimy, je se členstvím v takové smluvní organizaci spojeno přijetí a poskytnutí doložky nejvyšších výhod všem členům mnohostranné dohody. Tak je tomu v dohodě GATS uzavřené v rámci dohody o zřízení WTO založené na nepreferenčním obchodním režimu, kde generálně platí doložka nejvyšších výhod a národní zacházení a výjimky byly možné na základě vzepření se konkrétnímu dokumentu upravujícímu sektor služeb, kde si dotčený stát chtěl uchovat výsadní postavení, resp. nechtěl připustit úplnou liberalizaci obchodu daných služeb (závěr Uruguayského kola 1986 až 1994). Vrátime-li se k bilaterálním dohodám o ochraně a podpoře investic, jsou tyto mezinárodněprávní instrumenty běžnou náležitostí těchto dohod. Stranám dohody je umožněna úvaha, zda-li akceptují nebo samy navrhnou režim doložky nejvyšších výhod nebo národního zacházení, ačkoliv vyjednávací pozice jednotlivých států se značně liší. Tuto skutečnost bych nejlépe dokumentoval na ustanovení smlouvy mezi Českou republikou a Spojenými Státy, kde je vymíněn režim doložky nejvyšších výhod a národního zacházení, nicméně v článku II této úmluvy je ponechána možnost zachovat výjimky z národního zacházení v odvětvích nebo záležitostech uvedených v dodatku této dohody, nutno však dodat, i v těchto případech by potom měla být zachována doložka nejvyšších výhod. Tuto možnost Dohoda opravdu využívá a v seznamu aplikovaných výjimek je pozorovatelná autorita Spojených Států⁷¹. Česko-Americká dohoda je jedinečná i v dalších oblastech, je rozsáhlá, komplexní, k mnoha bodům se staví odlišně od mezinárodní praxe. Odstavec 3. článku I. jednoznačně vyhrazuje právo strany dohody odepřít kterékoliv společnosti výhody plynoucí z této dohody, pokud takovou společnost kontrolují občané třetí země anebo v případě, že společnost druhé smluvní strany nevykonává žádnou rozsáhlejší podnikatelskou činnost na území druhé smluvní strany nebo je kontrolována občany třetí země s níž odpírající smluvní strana neudrhuje normální hospodářské styky. Ve shodě s dalšími BITs dohoda

⁷¹ USA si ponechávají plnou dispozici s preferenčním zacházením ve strategických službách.

omezuje použitelnost doložky nejvyšších výhod na výhody ze závazků, vyplývajících pro smluvní strany z plného členství v zóně volného obchodu anebo v celní unii a ze závazků smluvní strany v jakékoliv mnohostranné mezinárodní dohodě v rámci Světové obchodní organizace, dodatkovým protokolem rozšířené na výhody ze závazků vyplývajících v členství ČR v EU. Specifika nejdeme i v jiných BITs, jsou obrazem zvláštnosti zemí, jejich geografické, geopolitické, historické a ekonomické reality.

3.1.2. Vyvlastnění

Vyvlastnění je pravděpodobně nejspornějším, nejdiskutovanějším a fakticky nejzásadnějším institutem IIA, jelikož je spojeno s odnětím vlastnických a s vlastnictvím souvisejících práv. Ustanovení IIA zabývající se vyvlastněním směřují k ochraně zahraničních investorů, stanovují standardy jednání, jimiž je možno zasáhnout do vlastnických práv zahraničních investorů. Zásahy, kterými může být narušeno nebo dokonce odejmuto právo k investici na území cizího státu, nabývají různých forem a podob, lze je třídit podle několika kritérií. Stejně tak je možné tyto zásahy členit podle důvodů, příčiny jejich vzniku. Dalo by se říci, že problematika vyvlastnění prošla dlouhým vývojem a je spojena se svým ekonomickým aspektem, tj. vývozem kapitálu, takřikajíc od nepaměti.

Před rokem 1917 byla bez větší diskuze akceptována možnost vyvlastnění zahraniční investice za okamžitou a adekvátní náhradu, podle vnitrostátních norem uplatňovaných proti vlastním občanům. Ideová východiska byla nacházena ve slavné Deklaraci práv člověka a občana (1789), která, kromě jiného, konstituovala vlastnická práva, jež neměla být omezována jen na národní úroveň, ale měla být aplikována i na právní vztahy s mezinárodním prvkem⁷². V druhém desetiletí dvacátého století došlo ke změně, v procesu radikálních společenských změn v carském Rusku a Mexiku. Oba dva tyto případy měly dalekosáhlé důsledky a proto je potřeba je zmínit. Po Bolševické revoluci v Rusku došlo k mohutnému a bezprecedentnímu vyvlastnění soukromého majetku, tedy i majetku zahraničních investorů a soukromé vlastnictví bylo nadále zakázáno. Během dvou let proběhla úplná nacionalizace všech odvětví ruského hospodářství. Vzhledem k tomu, že nebyly činěny žádné rozdíly mezi ruským a

⁷² Lowenfeld, A.F., International Economic Law, Oxford University Press, 2002, str. 392

zahraničním kapitálem, mnoho zahraničních subjektů přišlo o rozsáhlé investice. Západní vlády protestovaly, nicméně řešení se nikdy nenašlo a dotčené země se postupem času smířily se ztrátou, naposledy Spojené státy v roce 1933. Druhým směrodatným příkladem je Mexická revoluce, jež přinesla nový právní postulát – sociální funkci vlastnictví, z něhož vychází popření absolutní nedotknutelnosti vlastnického práva (převažující pojetí v devatenáctém století v západních zemích) a nadřazení veřejného zájmu individuálnímu. V Mexiku se uskutečnilo taktéž rozsáhlé vyvlastňování, narozdíl od Ruska se však dostalo na kompenzaci, i když po mnoha letech a na základě faktického uznání, bez právního základu. Důsledkem mexické vlny znárodnění pak bylo zasedání mexicko-americké komise (šlo o vyvlastnění amerických investorů), která po mnoha letech sporů dosáhla shody v podobě přijetí tzv. Hullova pravidla, ustanovující mezinárodní standard kompenzaci za vyvlastnění, ta musí být adekvátní, okamžitá a účinná⁷³. Tento postoj byl postupně přijímán dalšími kapitál vyvážejícími státy, u nichž panovalo přesvědčení o potřebě absolutní ochrany investora a usilovaly o postavení Hullova pravidla jako pramene mezinárodního obyčejového práva. Naopak tomu bylo u států rozvojových, kapitál dovážejících. Rozvojové země se bránily akceptovat takový postoj, argumentující, že příliš vysoký standard ochrany by omezoval schopnost vlád rozvojových zemí zasáhnout ve prospěch potřebných celospolečenských sociálních a ekonomických změn. To nakonec vedlo k vytvoření doktrinálního protějšku k Hullovu pravidlu, tzv. Calvovy doktríny, a tato dvojpólnost je patrná až do dnešních dnů v ustanovení některých BITs.

Další vývojovou fází ve snaze o uchopení problematiky vyvlastňování byla spojena s procesem dekolonizace, probíhající po druhé světové válce v letech 1945-1970. Vyústěním tohoto vývoje, v rámci něhož bylo vyvlastněno až na 1535 společností⁷⁴, bylo přijetí série usnesení Valného shromáždění OSN prosazující doktrínu trvalé suverenity nad přírodními zdroji (Permanent Sovereignty over Natural Resources, 1962), jejichž důsledkem byla koncepce „přiměřené kompenzace“ za odnětí zahraničního majetku. Je nasnadě, že tato vágní formulace vyhovovala především rozvojovým státům. Nastoupený trend pokračoval dále a díky koalici třetího světa se sovětským blokem byla přijata Deklarace nového ekonomického řádu (1974), která zjevně popírala nároky kapitál vyvážejících zemí a odňala mezinárodnímu právu roli garanta adekvátní, účinné a

⁷³ Lowenfeld, A.F., International Economic Law, Oxford University Press, 2002, str. 397

⁷⁴ Lowenfeld, A.F., International Economic Law, Oxford University Press, 2002, str.405

okamžité náhrady za odnětí investice. Zásadním důsledkem této nově prosazované doktríny bylo, že kompenzace bude vyplácena za podmínek vyvlastňujícího státu. Éra masivního znárodnění a vyvlastňování končí v první polovině osmdesátých let (1973, Lybie, znárodnění ropných společností) a nadále se objevují případy vyvlastnění jednotlivých společností, provázené dalším trendem, kterým jsou tzv. plíživé resp. nepřímé vyvlastnění. Autor práce se již nebude zabývat dalšími otázkami, historicko-politického vývoje mezinárodního investičního práva z důvodu rozsahu a účelu práce a přejde ke stručnému nastínění záležitostí teoretického významu.

Do dnešní doby bylo zaznamenáno několik variant, kterými byla naplňována podstata odnětí investorských práv. Bezesporu nejzávažnější následky pro zahraniční (i domácí) investory sebou nese úplné znárodnění všech ekonomických sektorů, tak jak proběhlo v zemích východního bloku. Je spojeno se zásadní politickou proměnou, změnou společensko-filozofických východisek státu, ekonomickou centralizací hospodářské činnosti.

Podobným případem se jeví znárodnění jednoho odvětví průmyslu, převážně za účelem reorganizace celého odvětví a vytvořením státního monopolu. Za třetí, povahově odlišné, je vyvlastnění rozsáhlých pozemků, které jsou pak redistribuovány nemajetným bezzemkům. Paralelu najdeme v událostech zemi Latinské Ameriky a Jižní Afriky, v souvislosti s nástupem k moci levicových populistů. Za čtvrté, specifické vyvlastnění sledující partikulární zájmy, zpravidla nediskriminační a regulačně zdůvodnitelné. Za páté je to zákonné vyvlastnění, splňující jak vnitrostátní, tak mezinárodní kritéria pro vyvlastnění. Jde o vyvlastnění z důvodu ochrany veřejného zájmu jako je ochrana zdraví, bezpečnosti, životního prostředí, kultury apod., na nediskriminačním základě, za náhradu a projednaném v řádném řízení. Posledním způsobem vyvlastnění, nabírajícím na významu, je nepřímé vyvlastnění, spočívající ve skrytém, postupném, plíživém odnímání jednoho nebo více práv zahraničního investora, jež zmenšuje cenu investice. Tato metoda je nenápadná, často skrytá za sofistikované zdůvodnění veřejného zájmu, těžko však prokazatelná co do úmyslu státu způsobit takto újmu⁷⁵.

⁷⁵ Taking of Property, UNCTAD series on issues in international investment agreements, OSN, 2000, str. 12

Tato situace, kdy hostitelský stát fakticky odnímá investorovi práva k investici, aniž by formálně zasahoval do jeho poměrů, vyvolala reakci mezinárodního práva v podobě rozvinutí doktríny nepřímého vyvlastnění, jež poskytuje zahraničnímu investorovi ochranu i před takovými zásahy, které z formálního hlediska vyvlastněním nejsou, přestože mají srovnatelné účinky⁷⁶. V dřívějších IIA se vyskytují převážně dva termíny, a to znárodnění a vyvlastnění, které jsou jednoznačně vymezitelné jako přímé vyvlastnění, i když jejich přesný výklad nebo jejich rozlišení od sebe navzájem není jasné. Tato smluvní definice se postupně rozrůstala o různá pojetí nepřímého vyvlastnění, a to buď přímo zahrnutím termínu nepřímého vyvlastnění do definice nebo slovního spojení „opatření s obdobným účinkem“ v několika obměnách do definice odnětí investice. Nezastupitelnou úlohu zde opět hraje a bude hrát rozhodčí praxe mezinárodních tribunálů, která vnáší světlo do složité metodiky posuzování nepřímého vyvlastnění či jednání na roveň mu postaveného, vymezuje nejasnou hranici mezi tím, co splňuje kritéria zákonného vyvlastnění a co už daná kritéria nesplňuje. Rozhodčí nález v kauze Feldman poskytl názorné vodítka k tomu, co lze považovat za nepřímé vyvlastnění: konfiskační zdanění, odmítnutí přístupu k infrastruktuře či nezbytným surovinám a zavedení nepřiměřených regulatorních režimů. Tento seznam lze rozšířit o další, rozhodčími tribunály konstatované, opatření mající charakter nepřímého vyvlastnění: opatření závažným způsobem rušící řízení a kontrolu podniku, odejmutí licence opravňující k podnikání, bezdůvodné odmítnutí obnovit licenci po jejím vypršení, či zákaz reexportu výrobního zařízení⁷⁷. Na dalších otázkách již nepanuje taková shoda, a mají-li být stanovena obecná kritéria k posouzení toho, zda-li jde o nepřímé vyvlastnění, uvádějí se ty to faktory: významný zásah do práv investora (srovnatelný s přímým vyvlastněním, možnost investora zareagovat na zásah, časové hledisko), zbytková kontrola nad investicí, role investorových legitimních očekávání. Některými rozhodčími tribunály je uváděno doplňkové, procedurální kritérium (pokus investora zvrátit zásah domácími opravnými prostředky).

Jak ve mezinárodním smluvním právu, tak v mezinárodním obyčejovém právu se postupem času ustálily jisté principy, které vytvářejí předpoklady pro zákonné vyvlastnění. Pomineme-li smluvní úpravu, ve kterých mohou být obsaženy určité zvláštnosti ve vztahu ke standardu zákonného vyvlastnění, mezinárodní obyčejové právo konstituovalo tyto základní předpoklady zákonného

⁷⁶ Sekanina, O., Nepřímé vyvlastnění v praxi mezinárodních investičních arbitráží, ASPI, str. 1

⁷⁷ Sekanina, O., Nepřímé vyvlastnění v praxi mezinárodních investičních arbitráží, ASPI, str. 1

vyvlastnění: pro veřejný účel, na nediskriminačním základě, za náhradu (komplikované a rozsáhlé téma) a v intencích řádného procesního postupu. Je viditelné, že pojetí ochrany (dá-li se to tak pojmout) se během třiceti let značně změnilo, přiblížilo se tak stavu, jenž byl předpokládán Hullovyým pravidlem, tedy stavu, který je příznivější pro svobodný export kapitálu.

3.2. EU a Lisabonská smlouva

Determinantem pozice ČR a dalších CEEC v mezinárodním investorském právu byl vstup do EU, kdy došlo k recepci komunitárního práva a následnému ukončení platnosti některých BIT s členskými zeměmi EU. Nutno dodat, že samotný vstupní akt neznamenal automaticky obsoletnost všech „intrakomunitárních“ BITs, tak jak bylo namítáno Českou republikou v rozhodčím řízení ve sporu s nizozemskou společností Eastern Sugar B.V. Rozhodčí tribunál svůj nálezn zdůvodnil neexistencí povinnosti ukončit BITs ve smlouvě o přistoupení k EU, vedle toho také uvedl, že ani Evropská komise neuplatnila dozorčí pravomoci v této věci, které ji v případě zjištění porušení povinností členských států (v tomto případě neukončení BITs) ukládají povinnost předložit věc Soudnímu dvoru k projednání. Vstup do EU podnítl, mimo jiné, přijetí dodatku k česko-americké dohodě jako reakci na změněnou mezinárodněprávní ekonomickou realitu. 1.12.2009 pak vstoupila v platnost Lisabonská smlouva (EU získala mezinárodní subjektivitu), která zásadně změnila problematiku PZI. Přímé zahraniční investice se staly součástí společné obchodní politiky, a nadále zde bude uplatňovat pravomoc EU, resp. její instituce (podle okolností a v různých formách Evropská rada, Evropská komise, Evropský parlament). Na základě čl. 3 odst. 2 a čl. 63 až 66 Smlouvy o fungování EU (Lisabonské smlouvy), pak lze dovodit pravomoc uzavírat v oblasti PZI mezinárodní smlouvy, skutečnost, která sebou přináší několik zásadních otázek. Za prvé, pravomoc v oblasti portfoliových investic nadále zůstává v rukou členských států a je nasnadě, jak tuto okolnost reflektovat. Lze předpokládat řešení spočívající v koordinaci členských států s institucemi EU a vytvoření společné investiční politiky tak, aby mohlo dojít k uzavření jedné rámcové investiční smlouvy, a to zejména s ekonomickými mocnostmi (Rusko, Čína, Indie). Za druhé je nutné vyřešit otázku řešení sporů z investic, zvláště když významné mnohostranné dohody s EU jako aktérem mezinárodního investičního práva nepočítají, a bylo by tak nutné změnit strukturu jednotlivých mezinárodních dohod. Dále bude nutné, má-li být EU na tomto poli úspěšná, aby byly respektovány diferencované požadavky členských států a jedna smlouva EU s třetím státem by tak mohla nahradit souhrn BITs. Výzvy, které

Lisabonská smlouva přinesla jsou opravdu rozsáhlé. Pokud by se podařilo napravit některé nedostatky, které současná síť evropských BITs přináší (rozdílnost v poskytované ochraně investicím z důvodu „národnosti“ společnosti, mezery a chybějící ustanovení dohod), je bezpochyby, že přínosy by převážily nad negativy. Jen při základní logické úvaze o hospodářské síle EU jako celku je zřetelné, že ústupky třetích států a výhody pro členské země EU být značné.

4. Řešení sporů ze smluv o ochraně a podpoře investic

Korpus mezinárodního práva zabývajícího se ochranou mezinárodních investic se za poslední tři dekády značně rozrostl a zmohutněl. V současnosti existuje mnoho mezinárodních pramenů práva, z kterých se vyvozuje a nalézá právo při řešení investičních sporů. Mezi nejvýznamnější prameny mezinárodního investorského práva pak patří především BITs, MITs, rozhodovací praxe mezinárodních institucí jako WB⁷⁸ (a v jejím rámci ICSID) a dříve ICJ⁷⁹, nelze zapomenout také na význam rezolucí OSN, vnitrostátní zákony jednotlivých států či nejrůznější hard nebo soft-law dokumenty dalších mezinárodních organizací, které většinou nemají právně závazný charakter (soft-law), jejichž přínos pro oblast investorského práva je veliký, byť se na první pohled může zdát pouze doplňkový. Velký význam nesou také autority mezinárodního práva, které jak prostřednictvím svých odborných příspěvků, tak svou účastí v rozhodčích panelech často napomáhají rozvoji (být krajně omezenému) všeobecně přijímaného systému mezinárodního investorského práva. O mezinárodním investičním právu se skutečně nedá říci, že by bylo jednotné, ucelené a jednotně vykládané a aplikované. Naopak, jde o subsystém mezinárodního ekonomického práva, který je značně roztržštěn a nesourodý a z podstaty věci také značně nevyzpytatelný, ve smyslu jeho aplikace. Tento jev do jisté míry vychází z povahy regulované matérie, jeho vysoce politických souvislostí a množstvím subjektů, jejichž ambice zde působí nekoherentně a tak brání utvoření menších, ale silnějších bloků subjektů, schopných adekvátní koordinace. I když toto tvrzení nemůže být absolutizováno a je zapotřebí k němu přistupovat opatrně, vývoj v této oblasti ukazuje, že i přes integrační snahy a ambiciózní projekty se na skutečnosti mnoho nemění. Státy mohou uplatňovat společné postupy či dokonce společné obchodní politiky, přesto však jsou-li postaveny do pozice v níž proti sobě stojí zájmy jinak spřízněných států, málokdy připustí řešení nevýhodné pro vlastní stát. Autor práce se domnívá, že přístupy států, reprezentujících svou vlastní ekonomickou elitu jsou veskrze oportunistické a s ohledem na historii proběhnutých arbitráží a ad hoc tribunálů se zde nejvíce projevuje neochota k jakýmkoliv ústupkům, náchylnost k politicky motivovaným rozhodnutím a neochota reflektovat proklamované globální cíle. Na druhou stranu je nutné připustit, že specifikum investorského práva opravňuje státy a další subjekty k zvláštním postupům, již jen přítomnost zahraničního investora jako subjektu mezinárodního

⁷⁸ World Bank

⁷⁹ International Court of Justice

investorského práva, dává tomuto subsystému punc jedinečnosti. Dodal bych, obtížnost a nejednoznačnost této disciplíny je trefně obsažena v samotném pojmu investice, nesoucího atribut rizika, nejistoty.

4.1. *Hledání optimálního fóra*

Opustím-li pole poněkud teoretických úvah nad problematikou mezinárodněprávní úpravy investorského práva, musím konstatovat, že přese všechny nesnáze dokázalo mezinárodní společenství během několika desetiletí vytvořit mechanismy pro řešení nejrozpornějších otázek mezinárodního investorského práva. Předně je zapotřebí zmínit úspěch iniciativy Světové banky, na jejímž fóru se Washingtonskou úmluvou se zřídilo Středisko pro řešení sporů z investic (ICSID), jako autonomní a nestranná instituce s posláním umožnit zázemí pro řešení sporů z investic. Ve světle tehdejší situace šlo o úspěch, který byl násoben neúnosností tehdy aplikovaných způsobů řešení investorských sporů a také proměnou paradigmatu v globální politice, mající za následek vystupňování napětí mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi. Světová banka předložila plán pro urovnávání sporů přímo mezi zahraničním investorem a hostitelským státem, nikoliv na úrovni stát vs. stát na principu subrogace, k čemuž de facto muselo docházet, vzhledem ke skutečnosti, že zahraniční investor nebyl nositelem mezinárodněprávní subjektivity. Předpokládala, se důvěra v záštitu silné a všeobecně respektované instituce, k jejímž členům náležel téměř celý svět vyjma sovětského bloku, přinášející potřebnou stabilitu a autoritu do rozhodovacích procesů.

V letech předcházejících tomuto milníku mezinárodního investičního práva byla situace zahraničních investorů nejistá a podléhala protichůdným trendům, které se prolínaly v návaznosti na změny v politické orientaci států. Tak tedy bylo právo nalézáno u speciálních komisí zřízených mezi státy, Stálým arbitrážním soudem, Stálým dvorem mezinárodní spravedlnosti, po druhé světové válce Mezinárodním soudním dvorem či Generální radou Světové banky. V mnohých případech bylo vedle mezinárodních rozhodců nárokováno právo i u národních soudů, které se pak vyjadřovaly k mezinárodnímu investičnímu právu taktéž. Mezinárodní soudní dvůr, konstituovaný na základě Charty OSN mezinárodnímu investičnímu právu mnoho nepřinesl. V poválečné éře nebyla na straně států ochota přebírat pohledávky domácích investorů v zahraničí a riskovat citelné ztráty. Mezinárodní soudní dvůr nebyl příliš aktivní, neusiloval o vynesení precedenčních rozhodnutí a také postrádal

přímou pravomoc investiční spory rozhodovat – tato pravomoc byla dána až po souhlasu dotčených států. Celkem se Mezinárodní soudní dvůr zabýval třemi investičními spory, kde bylo tvrzeno poškození investice zásahem hostitelského státu.

Ještě přetím než přejdu k slavným kauzám ICJ, zmíním jeden ne méně slavný případ, kauza Chorzow Factory, která měla veliký precedenční význam, často se jí dovolávali rozhodci v později projednávaných kauzách. Skutkově šlo o okolnost, která měla své kořeny ve Versaillské smlouvě, která přiřkla nově vytvořenému Polsku území, které předtím patřilo Německu a taky majetek vlastněný německou vládou, ne však soukromými osobami německé příslušnosti. Na soukromý majetek se vztahoval běžný postup aplikovaný při vyvlastnění, podle příslušného práva spravujících institut vyvlastnění. Chorzovská továrna byla v rukou soukromého kapitálu, Polsko však zaujalo pozici, že patřila německé vládě a pokud ne, tak se ocitla v soukromých rukách podvodně. PCIJ rozhodl ve prospěch Německa a shledal polské zabránění majetku za nezákonná a ve svém nálezu vyjádřil zásadní právní názor: „*Elementární princip implicitně daný nezákonnému aktu, tak jak se jeví mezinárodnímu právu a obzvláště rozhodovací praxi rozhodčích tribunálů, je, že odškodnění musí být, jak jen je to možné, úplné, musí napravit všechny následky nezákonného aktu a navodit situaci, která by tu byla, nebýt nezákonného aktu*“⁸⁰. Z toho vyplynulo, že v prvním pořadí by mělo být navrácení v předešlý stav a teprve poté, není-li restitutio in integrum možné, zaplatit úplnou kompenzaci hodnoty, která by tu byla, nebýt zásahu.

4.1.2. ICJ – Anglo-Iránská kauza a její přínos MIP⁸¹

Ve sporu mezi Anglicko-Iránskou Ropnou Společností a Iránem (The Anglo-Iranian Case, 1952) šlo o výklad iránské deklarace, která pod podmínkou reciprocity svěřila pravomoc Mezinárodnímu soudnímu dvoru v záležitostech sporů vztahujících se k skutečnostem a faktům přímo či nepřímou souvisejících s aplikací mezinárodních dohod či úmluv uzavřených po ratifikaci této deklarace. Aniž by soud posuzoval meritum věci (znárodnění britské ropné společnosti), musel se

⁸⁰ P.C.I.J. Series A, No.17, str. 47 citováno v Lowenfeld A.F., International Economic Law, Oxford University Press, 2002, str. 397

⁸¹ Lowenfeld, A.F., International Economic Law, Oxford University Press, 2002, str. 432

nejdříve vypořádat s otázkou své pravomoci rozhodnout spor. Klíčovou se zde totiž ukázala otázka výkladu deklarace v pasáži vymezující předmět závazku přijaté deklarací. Deklarace ratifikována v roce 1930, měla význam pro závazek Íránu přijatý v dohodě s Dánskem a Tureckem (po deklaraci), kde se Írán zavázal k jednání v souladu s principy mezinárodního obyčejového práva vůči státním příslušníkům těchto států a díky deklaraci byla dána pravomoc Mezinárodního soudního dvora. Toho britská strana využila k tvrzení, že na základě dohod z přelomu devatenáctého a dvacátého století mezi Britským impériem a Íránem (Persií), které obsahují doložky nejvyšších výhod jí přísluší stejné zacházení jako Dánsku a Turecku a tedy mimo jiné je dána příslušnost Mezinárodnímu soudnímu dvoru. V posuzovaném případě se tak střetl extenzivní výklad závaznosti deklarace (zahrnutí skutečností a faktů majících původ před ratifikací deklarace do aplikačního dosahu deklarace) s výkladem restriktivním, vztahujícím závaznost deklarace jen na mezinárodní dohody uzavřené po ratifikaci deklarace. Mezinárodní soud rozhodl, že ve věci nemůže rozhodnout pro nedostatek pravomoci a návrh proces nepřipustil, vyhrálo tak pojetí užší a Mezinárodní soudní dvůr dal najevo pasivní přístup k investičním sporům.

Tato známá kauza má však ještě jednu zajímavou stránku. V době kdy britská vláda usilovala o projednání sporu Mezinárodním soudním dvorem, sama Anglo-Íránská Ropná Společnost podnikla ve spolupráci s jinými ropnými společnostmi několik právních kroků, majících za následek projednání mezinárodněprávních otázek národními soudy. Soudními žalobami u národních soudů států, přes jejichž přístavy proudila ropa ze znárodněných společností mělo být přičteno vlastnické právo k nákladům ropy v přístavech ropným společnostem, jejichž vlastnické právo bylo znehodnoceno znárodnovacím dekretem Íránu. Tak např. italský národní soud v Benátkách ve věci Anglo-Iranian Oil co. Ltd. V Societa Unione Petrolifera Orientale řešil otázku zda-li nebylo íránské znárodnění v rozporu s italským veřejným pořádkem (institut mezinárodního soukromého práva), s tím, že takový rozpor neshledal. Možnosti italského soudu byly omezené, jelikož primárně rozhodoval o rozhodném právu, a bylo-li tímto právem právo íránské, jedinou cestou k „rozbití“ íránského znárodnovacího dekretu tak mohl být rozpor s italským veřejným pořádkem. Téměř totožný průběh měl spor před národním soudem v Římě. O tom jak tuhý souboj o íránskou ropu se vedl, vypovídá i další spor v tehdejší britském koloniálním přístavu v Adenu, v Rudém moři. Protistrany neváhaly použít těžká obvinění ve snaze dosáhnout vítězství, britská strana byla dokonce obviněna ze zneužití vojenské síly, za účelem

dosažení zakotvení lodi v tomto přístavu. Tamější soud nakonec rozhodl pro britskou stranu, tedy Anglo-Íránskou Ropnou společnost, i přes snahu protistrany vymanit se z jurisdikce soudu tvrzením, že tanker zde přistál z důvodu tísně, a měl tak před místním soudem imunitu.

4.1.3. MIP a národní soudy⁸²

Podobný scénář měl spor mezi Nizozemím a Indonésií, u Soudu v Brémách v bývalém SRN bylo nizozemskou společností nárokováno vlastnické právo k úrodě indonéského tabáku, a to na základě faktu, že znárodnění majetku dvou nizozemských společností bylo v rozporu s mezinárodním právem, německým právem a tedy i německým veřejným pořádkem. Soud v Brémách žalobu zamítl a odůvodnění vystavěl na třech důvodech. Za prvé, nizozemské společnosti v době sklizně již nebyly majiteli tabákových plantáží, a tak nemohli být vlastníkem sklizeného tabáku. Za druhé, soud nemá pravomoc přezkoumat platnost indonéského znárodnovacího dekretu a za třetí, i kdyby indonéské znárodnění bylo v rozporu s mezinárodním právem, nemohlo by to vést k závěru, že tituly nabyté z tohoto aktu jsou neplatné, ale pouze k tomu, že mohlo být státem investora požadované odškodné. Věcí se zabýval i nizozemský soud, jenž měl na věc opačný názor a znárodnění považoval za zjevně diskriminační. Jediné, na čem se soudy shodly, byl nárok nizozemských společností na kompenzaci. Je zajímavé, jak k odlišným závěrům mohou dojít soudy zemí, pojící dohromady stejná právní tradice, a tato skutečnost nutně vyvolává jisté pochyby o nestranném rozhodování soudů, se zřetelem k národním zájmům.

Jednotlivé státy byly konfrontovány s různými formami odnětí vlastnického práva zejména nepřímo, prostřednictvím soudních sporů mezinárodního práva soukromého, a jejich soudy byly zatíženy nejen poněkud složitějším nalézáním práva, ale i souvislostmi politickými – ve hře byly mezinárodní vztahy s dotčenými státy. I na tomto místě je patřičné znovu připomenout, že hledání adekvátní reakce na choulostivé otázky mezinárodního investičního práva bylo často determinováno ekonomickou a politickou mocí a zájmy států. Tak například Spojené státy během devatenáctého století vytvořily soustavu zásad, východisek, tzv. Doktrínu zásahu státu zakazující přezkum aktů cizích států přijatých v jejich jurisdikci. Byl tak kladen důraz na nezávislost státu, podtrhnutí pozice suveréna moci. Implicitním důsledkem této doktríny bylo odkázání subjektů soukromého práva na prostředky

⁸² Lowenfeld, A.F., *International Economic Law*, Oxford University Press, 2002, str.438

ochrany poskytované zasahujícím státem, což zpravidla ochranu investora nepřineslo. Změnu v politice Spojených států ve věcech ochrany investorů odstartovala vlna znárodnění na Kubě během šedesátých let. Šlo o reakci na politicky motivované opatření nově nastolené politické reprezentace, doktrína ve svém původním znění již nevyhovovalo nové realitě. Nezávislost svrchované moci neměla znamenat absolutní svobodu suveréna ve věcech své jurisdikce, akty státu zjevně porušující normy mezinárodního práva už neměly být nadále bez dalšího akceptovány. Závěrem, Doktrína zásahu státu nebyla aplikovatelná ve všech případech, ale jen za okolností neochoty zasahujícího státu předložit věc k rozřešení sporu arbitrážnímu orgánu, tedy byla prostředkem ochrany poskytované národním soudem jako ochrany subsidiární.

4.1.4. ICJ - Barcelona Traction, důsledky této kauzy⁸³

V sedmdesátých letech dvacátého století se dostala před Mezinárodní soudní dvůr kauza, která byla jedinečná množstvím angažovaných subjektů. V kauze Barcelona Traction se ICJ musel vypořádat s dvěma okolnostmi, jež se ukázaly jako předzvěst sporů budoucích. Barcelona Traction, energetická společnost zapsaná v Kanadě, investovala ve Španělsku do výroby a distribuce elektrické energie. Podíly ve společnosti byly vlastněné převážně belgickými akcionáři. K financování investiční činnosti vydala společnost dluhopisy zajištěné hypotékou k majetku dceřiných společností. Již v roce 1948 byl podán na společnost Barcelona Traction u španělského soudu návrh na prohlášení úpadku. O několik dní později soud vydal rozhodnutí o úpadku, zablokoval majetek společnosti a jmenoval konkurzního správce. Po vypořádání závazků společnosti bylo jmenováno nové představenstvo, postupně byly vydány nové majetkové podíly k dceřiným společnostem a ty byly následně koupeny nově založenou španělskou společností. Majetek společnosti tak přešel z rukou belgických akcionářů kanadské společnosti do rukou španělské společnosti. Během následujících let byla jménem společnosti nárokována z pozice diplomatické ochrany čtyř států (Spojené Státy, Velká Británie, Kanada, Belgie) kompenzace za nezákonné vyvlastnění, Belgie iniciovala řízení u Světové banky na základě „plíživého vyvlastnění“ majetku Barcelona Traction, z titulu majoritní účasti belgických akcionářů na základním kapitálu kanadské společnosti (pravomoc ICJ měla být dána dohodou mezi Belgií a Španělskem z roku

⁸³ Lowenfeld, A.F., International Economic Law, Oxford University Press, 2002, str.433

1927). ICJ zde musel posoudit dvě sporné otázky, především, zda-li jsou dány podmínky řízení a Belgie má způsobilost být účastníkem řízení před ICJ a podle toho se případně zabývat meritem věci, tedy, šlo-li o nepřímé vyvlastnění. Autor práce se domnívá, že samotná otázka způsobilosti účastenství Belgie má dva určující rozměry definující dvě precedenční větve arbitrability sporů. První se zabýval v rozhodnutí samotný soud, jenž posuzoval způsobilost Belgie vyvolat spor (díky majoritním belgickým akcionářům), když šlo o kanadskou společnost. Otázka pro ICJ zněla: Je akcionářské právo takového charakteru, aby ho musel respektovat každý stát a toto právo působí stejně jako např. základní lidská práva erga omnes a přísluší mu ochrana mezinárodního práva? Nebo akcionářské právo takovým jedinečným právem není a jediné právo na účastenství tak má stát příslušnosti samotné společnosti (tedy Kanada) na základě inter partes diplomatické ochrany? Soud se vyjádřil ve věci jasně a povahu univerzálního práva akcionářskému právu neuznal, Belgii postavení účastníka nepřiznal a návrh na přiznání kompenzace belgickým akcionářům zamítl. Právnická osoba je regulérním subjektem práva, nadaným vlastními právy se hájit, je nezávislou osobou oddělenou od subjektivity jejich akcionářů, a z těchto důvodů také tato právní konstrukce vznikla, to ve zkratce konstatoval ICJ. Subrogovat práva tak mohla Kanada a ne Belgie.

4.1.5. Tokios Tokeles vs. Ukrajina, formální přístup k investiční arbitráži⁸⁴

Toto rozhodnutí nastínilo ještě jednu pozoruhodnou okolnost, jež se objevila v dalších, pozdějších investičních sporech – formální založení společnosti podle právního řádu státu s kterým má hostitelský stát založenou BITs, při faktickém ovládnutí společnosti státními příslušníky státu (tedy i kapitálem) jiného či dokonce hostitelského státu. Tak tomu bylo v kauze Tokio Tokeles versus Ukrajina, kde šlo o společnost založenou podle Litevského práva, výhradně však ukrajinskými státními příslušníky, za ukrajinského kapitálu a s ukrajinským managementem. Tato litevské společnost provozovala prostřednictvím místní společnosti podnikatelskou činnost v oblasti reklamní, tiskařské a nakladatelské. Z jistých důvodů se dostala do konfliktu s ukrajinskou správou a vše vyvrcholilo arbitráží proti Ukrajině. Ukrajina v řízení vznesla námitku, že žalobce nemůže vznášet žádné nároky

⁸⁴ Sekanina, O., Kdo chce stát bít, vždycky si BITs najde, dostupné na: [<http://www.sekaninalegal.eu/article/72/ondrej-sekanina-kdo-chce-stat-bit-vzdycky-si-bit-najde>] citováno k 14.4.2011

podle ukrajinsko-litevské dohody o podpoře a ochraně investic, protože nejde ve skutečnosti o litevskou společnost. Tokios Tokeles byla sice společnost založená v Litvě, avšak 99% jejích akcií vlastnili Ukrajinci a ti také tvořili dvě třetiny managementu. Rozhodčí tribunál ale tyto námitky smetl ze stolu s tím, že jak podle ukrajinsko-litevské dohody o podpoře a ochraně investic, tak podle tzv. Washingtonské úmluvy o řešení sporů z investic je relevantní jen jedno jediné kritérium - zda je žalobce společnost zaregistrovaná na území Litvy v souladu s jejími zákony. A to společnost Tokios Tokeles beze sporu byla. Investiční tribunál jí tak dovolil vést arbitráž proti Ukrajině.

4.1.6. ICJ a kauza ELZI⁸⁵

V případě ELZI se částečně jednalo o podobnou situaci jako v případě Barcelona Traction (viz. předchozí odstavec). I zde šlo o nalezení odpovědi na otázku jakým subjektům je na základě BITs (tady FCN Treaty) poskytnuta ochrana a kterým ochrana nenáleží, resp. o vztah mezi majiteli právnické osoby a touto právnickou osobou ve smyslu aplikace práv z této smlouvy. Tato kauza však měla i další specifické atributy, jež poukazovaly na nevhodnost ICJ jako arbitrážního fóra a jeho zdráhavost dotvářet tehdejší mezinárodní investiční právo. Spor se táhl neuvěřitelných jedna dvacet let a byl rozsouzen zamítnutím nároku Spojených Států.

Americký investor (Raytheon Manufacturing Company) vlastnil v italském Palermu společnost zabývající se stejnou činností (výroba náročnějšího elektronického vybavení). Tato italská společnost byla na své americké matce ekonomicky závislá, nevykazovala v podstatě žádný zisk, a proto bylo rozhodnuto o ukončení jejích aktivit. V průběhu likvidace společnosti došlo k zásahu italské výkonné moci, starosta Palerma vydal akt, na jehož základě byl zabavena továrna společnosti. Proti tomuto aktu se postavil management italské společnosti tvrdící nezákonnost a svévolnost tohoto aktu. Po dobu šesti let nárokovala italská společnost u různých italských soudů kompenzaci či navrácení továrny, obojí bezúspěšně. Nakonec Raytheon, americký majitel ELZI, vyhledal pomoc u americké vlády a ta v roce 1974 zaslala vládě Itálie diplomatickou nótu o subrogaci amerického investora, dále tvrdíce protiprávnost zásahu italských orgánů a jeho rozpor s ustanoveními smlouvy, italským a mezinárodním

⁸⁵ Lowenfeld A.F., International Economic Law, Oxford University Press, 2002, str. 435

právem. Italská strana toto tvrzení odmítla a souhlasila s předložením spotu Mezinárodnímu soudnímu tribunálu, který po mnoha letech projednávání sporu, americký nárok zamítl na základě nedostatečného prokázání vzniku škody majitelům ELZI s tím, že nebyla prokázána skutečná hodnota továrny ELZI. Ač byla tato skutečnost rozhodující k zamítnutí nároku, po právní stránce situace nebyla tak jasná. K okolnosti nevyčerpání prostředků ochrany poskytované národním, jako předpokladu uplatnění nároku podle mezinárodního práva, soud uvedl, že je sporné jestli skutečně italské právo poskytovalo druhé straně opravný prostředek, ať již likvidátorovi ELZI či případně Raytheonu, jako majitelovi ELZI. V případě práv Raytheonu bylo na jedné misce vah rozhodnutí ICJ v kauze Barcelona Traction a na druhé straně názor soudce Schwebela vyslovený v disentu rozhodnutí, poukazujícího na ustanovení vzájemné smlouvy zmiňující ochranu nepřímého vlastnictví smluvní strany vzájemné smlouvy. Jistá odlišnost od Barcelona Traction je přece jenom zřejmá. Zde šlo o přímý vztah amerického majitele a italské společnosti, vztah upravený americko-italskou dohodou. I když ELZI byla společností italského práva, bylo by proti smyslu dohody neakceptovat skutečnost amerického vlastníka. I když tedy soud připustil oprávněnost amerického nároku, o této otázce nerozhodoval z důvodu výše zmíněného zamítnutí nároku z důvodu nedostatečných skutkových zjištění. Poslední okolností, kterou se soud zabýval bylo tvrzení odlišné interpretace jazykových verzí, kdy bylo namítáno italskou stranou, že příslušný text italského znění nezahrnuje okolnosti zakládající nepřímé vyvlastnění a má tak užší význam než znění dotčené části textu dohody v angličtině. Tímto tvrzením se soud odmítl jakkoliv zabývat s poukazem na skutečnost podružnosti tohoto tvrzení vzhledem k faktu nejasné finanční situace okolo ELZI v době údajného zásahu italských orgánů.

Rozhodování mezinárodního soudního dvora určitě napomohlo k vyřešení dílčích otázek mezinárodního investičního práva, plnohodnotnou ochranu zahraničním investorům však nepřineslo. Dalo by se snad podotknout, že rozhodování ICJ bylo zrcadlem tehdy panující pasivity a nezájmu směrem k ochraně zahraničních investorů převážné většiny národních států.

4.2. Mezinárodní rozhodčí tribunály ad hoc

Jak již bylo řečeno výše, mezinárodní investiční právo bylo často vlečeno ve stopě politických rozhodnutí. O jeho podobu se vedly diskuze na půdě Valného shromáždění OSN, často ústící do střetu

bloku států řádících se buď k vyspělým či rozvojovým státům. Teoretické východiska oscilovaly mezi Hullovyým pravidlem a na druhém, opačném pólu, doktrínou národní suverenity nad přírodními zdroji přijaté rezolucí OSN 1803. Směrodatným ukazatelem vývoje mezinárodního investičního práva pak byla rozhodovací činnost rozhodčích tribunálů oprávněných rozhodnout spor na základě rozhodčí doložky v investičních smlouvách resp. smlouvách o poskytnutí koncese (formálně založené na poskytnutí práva k určité činnosti). Od rozhodovací praxe ICJ se lišily v důrazu na materiální rozřešení sporů, což bylo dané faktem vzniku samotné rozhodčí doložky. Vítězství zahraničních investorů a důkladný rozbor stavu investičního práva přinesl spor ropných společností s Libyí a Kuvajtem, kterým věnuji krátkou pozornost.

4.2.1. Znárodnění ropných společností v Libyi⁸⁶

Poté, co byla v Libyi objevena ropa, byly libyjskou vládou, v souladu s přijatým zákonem o ropě, uděleny koncese k těžbě ropy několika západním společnostem. Šlo o tyto společnosti: British Petroleum (BP Lybia), Texaco and Standard Oil of California (TOPCO/CALASTIC), a Atlantic Ridgefield (LIAMCO). V roce 1969 došlo v Libyi k puči, jehož následkem bylo znárodnění všech západních ropných společností. Nebyla nabídnuta žádná kompenzace a jako důvod tohoto aktu bylo uvedeno selhání britské vlády při ochraně jistých ostrovů v Perském zálivu proti Iránu a podpora USA poskytována Izraeli. Reakce všech dotčených společností na sebe nenechala dlouho čekat a na základě rozhodčí doložky obsažené ve smlouvách, byly vyvolány rozhodčí řízení, které Libye neakceptovala a odmítla za svou stranu jmenovat rozhodce. Rozhodčí doložka tuto možnost předpokládala, a tak bylo ve všech arbitrážích využito řešení zastupující jmenování rozhodce smluvní stranou a rozhodce jmenoval prezident Světové banky. Koncesní smlouvy pak měly být interpretovány a rozhodovány podle „*společných principů libyjského a mezinárodního práva a v případě absence takovýchto principů v souladu s obecnými principy práva, včetně principů aplikovaných rozhodčími tribunály*“.

Těmto kauzám byla věnována značná mezinárodní pozornost a tomu taky odpovídala důkladnost jednotlivých rozhodčích nálezů. Ty se v některých bodech lišily, nicméně všechny

⁸⁶ Lowenfeld A.F., International Economic Law, Oxford University Press, 2002, str. 417

konstatovaly porušení koncesní smlouvy libyjskou stranou. Profesor René-Jean Dupuy (kauza TOPCO/CALASIATIC) při hledání rozhodného práva došel k závěru, že jak podle principů libyjského práva tak mezinárodního práva, je nezpochybnitelná zásada *pacta sum servanda*.

Tento poznatek o právu významně napomohl k uchopení sporu, přesto však v době bezprostředně následující po přijetí doktríny nového světového řádu (tato vylepšená verze původní doktríny suverenity nad přírodními zdroji nebyla akceptována v rozhodovací praxi mezinárodních tribunálů, převážně díky nesouhlasu vyspělých zemí) bylo zapotřebí se vyrovnat s některými nově formulovanými postoji mezinárodního společenství. Ve zkratce, v diskuzích o podstatě znárodnění nebylo popíráno právo státu znárodnit majetek ve svém výsostném území, ale bylo kritizováno nerespektování mezinárodních závazků, které na sebe dotčený stát převzal. Tyto závazky obnášely povinnost kvalifikovaného přístupu k majetku zahraničních investorů a respektování norem mezinárodněprávního řádu.

Rozhodci se dále ve svých nálezech zabývali diskriminační povahou a politickým motivem znárodnění, v tomto případě se jejich názory lišily. Profesor Mahmassani (kauza Liamco) tvrdil, že: „*motiv znárodnění je nerozhodující, každý stát necht' sám posoudí co je v jeho dobru a co je důležité pro veřejný zájem*“. Profesor Mahmassani následně vyvodil z vnitrostátních a mezinárodních pramenů tyto požadavky na vyvlastnění:

- Vlastnické právo, včetně práv k nehmotným statkům, je nedotknutelné, to však neplatí absolutně – musí být chápáno ve své sociální funkci a podléhá požadavkům veřejného zájmu.
- Smlouvy jsou oboustranně závazné a musí být respektovány jako pramen práva
- Právo státu znárodnit své zdroje přírodního bohatství je suverénní, podléhá však požadavku odškodnění.
- Nediskriminační znárodnovací akt sám o sobě není nezákonný, a nezakládá mezinárodněprávní odpovědnost za protiprávní jednání, pokud je doprovázen kompenzací za odňatou investici.

Podle těchto kritérií následně posuzoval koncesní smlouvu, shledal ji jako platnou a vyvodil povinnost libyjské strany zaplatit druhé straně kompenzaci. Formuloval taky platné důvody zániku

závazku koncesní smlouvy. Zabýval se i institutem navrácení v předešlý stav (*restitutio in integrum*), jehož aplikace by byla zásahem do suverénní moci státu a tak nepřicházela v úvahu. Při odhadu kompenzace se vylovil pro aplikaci „přísnějšího“ Hullova pravidla, tedy adekvátní, účinné a okamžité náhrady za způsobenou škodu. Rozhodce Lagergren (BP) dovedl z panující doktríny států nad přírodními zdroji „slabou podporu“ nároku žalobce a vyslovil názor, že mezinárodní právo se vyvíjí opačným směrem, tedy k větší svobodě států vůči zahraničním investorům. Zabýval se i precedenčním významem kauzy Chorzow factory (viz níže), které, jak dodal, nebylo na tento případ aplikovatelné.

Kauza Chorzow factory našla své místo i nálezu profesora Dupuye (TOPCO/CALASIATIC), jenž se rovněž vyjádřil ve smyslu nemožnosti aplikace tohoto nálezu, nicméně dodal, že *„Libye je plně vázána smlouvou, a z té vyplývá povinnost dostát svým závazkům mezi které především náleží navrácení v předešlý stav. To není možné jen kvůli faktické pozici Libye jako suveréna moci. Na základě nálezu dosáhli ropné společnosti úspěchu, Libyjská vláda přistoupila na vyrovnání a společností se dostalo alespoň částečné satisfakce, v podobě naturální nebo peněžní.*

4.2.2. AMINOIL v. Kuvajt⁸⁷

Druhou významnou kauzou, která dokumentovala stav tehdejšího mezinárodního investičního práva, se taktéž týkala ropy, na rozdíl od Libyjské kauzy strany přistoupily k omezenějšímu projednávání věci a rozhodci se tak zabývali výši kompenzace, jejíž oprávněnost Kuvajt uznal. Podobně jako v libyjské kauze, i zde byly rozhodným právem především obecné principy mezinárodního práva. Jádrem sporu byla hlavně aplikace stabilizační klauzule obsažená v koncesní smlouvě.

Na počátku této kauzy stálo poskytnutí koncese vládcem Kuvajtu americké společnosti (AMINOIL) k těžbě ropy a zemního plynu v kuvajtské polovině neutrální zóny nacházející se mezi Kuvajtem a Saudskou Arábií. Koncese byla udělena v roce 1948, obsahovala stabilizační klauzuli, která měla zamezit jednostranným změnám koncesí smlouvy, nicméně k právě této skutečnosti

⁸⁷ Lowenfeld A.F., *International Economic Law*, Oxford University Press, 2002, str. 424

několikrát došlo. Kuvajt zasáhl do poměrů založených smlouvou z důvodu navýšení svého zisku z vytěžené ropy, byly změněny velikosti smluvních podílů na zisku. Situace se stále výrazněji měnila v neprospěch AMINOILU, až po letech sporů a jednání, nesoucí se ve znamení neustálých ústupků AMINOILU provedl Kuvajt znárodnění veškerého majetku společnosti. K dokreslení situace je dobré dodat, že tyto procesy se odehrávaly v rámci vyšší politiky a byly důkazem narůstajícího sebevědomí zemí OPECU.

Přejdu-li k hmotně právní rovině sporu, obhajoba Kuvajtu byla založena rezolucích majících základ v doktríně suverenity států nad zdroji přírodního bohatství, že stav těmito rezolucemi nastolený vytváří *ius cogens* mezinárodního práva veřejného, což tribunál vyloučil tímto poznatkem: *„I kdyby byla měla některá ustanovení těchto rezolucí takovou závaznost, nemohly by tyto znamenat znehodnocení závazku suveréna dobrovolně omezit tato svá výsostná práva (právo znárodnit) po dobu smluvně stanovené doby. Znovu byl postaven do konfliktu pořádek mezinárodního práva - státy oportunisticky devalvují jeden pramen práva na úkor druhého, nehledě na fakt, jestli je vůbec možné v každém případě hovořit o pramenu práva. Právo nalezené rozhodci znovu potvrdilo, že není možné takto svévolně opomíjet smluvní závazky.*

Skutečností určující výše kompenzace a obecně zákonnost znárodnovacího dekretu v posuzovaném případě byla míra porušení stabilizační klauzule. Kuvajt tvrdil, že tato stabilizační klauzule se na znárodnění nevztahovala a proto nemá na posouzení věci vliv. Ač se tribunál s touto obranou plně neztotožnil, v jeho nálezu hrála jistou roli. Konstatoval právní význam smluvního omezení státu, dodal však, že stabilizační klauzule nemůže být absolutní, vše objímající a je na ni potřeba nahlížet optikou vyváženosti práv a povinností smluvních stran. Nakonec bylo rozhodnuto, že Kuvajt koncesní smlouvu neporušil, znárodnění nemělo konfiskační charakter a to díky nabídnuté kompenzaci. Tento názor však nebyl jednoznačný, rozhodce Fitzmaurice s tímto nesouhlasil a podotknul, že nabídnutí kompenzace, byť jakkoliv velkorysé, nezbavuje znárodnění konfiskačního elementu. V průběhu jednání o výše kompenzace, kdy obě strany předkládaly rozdílné argumenty, byly brány v potaz faktory legitimního očekávání, hodnoty dolaru a pohyby úrokových měr. Nález byl vynesena, přiřkl AMINOILU dostatečné zadostiučinění a Kuvajt, s ohledem na svou pověst v mezinárodním společenství, kompenzaci ihned vyplatil v plné hodnotě (179 mil. dolarů).

4.3. Středisko pro řešení sporů z investic (ICSID)

Středisko pro řešení sporů z investic (dále jen „Středisko“) lze považovat za úspěšný projekt mezinárodního společenství, který napomohl věci mezinárodních investic a překonal značnou roztržičnost mezinárodněprávní ochrany zahraničních investorů. Jeho význam v současnosti stále narůstá, zejména v posledních dvaceti letech a rozhodovací činnost přispívá k zvyšování právní jistoty subjektů mezinárodního investičního práva. V květnu roku 2011 tak bylo uzavřeno 219 sporů a na 127 kauz stále probíhá⁸⁸. Jak již bylo naznačeno výše (kap. III), jednu z nejzávažnějších otázek Washingtonské úmluvy představuje vymezení investice. Je to otázka zásadní a proto jí z hlediska procesního stručně doplním.

Základním předpokladem rozhodování sporů střediskem je pravomoc střediska daný spor rozhodnout. Nebereme-li v potaz to nejdůležitější, tedy že spor pochází z území států, které jsou signatáři Washingtonské úmluvy, musí být splněny v zásadě tři předpoklady. Jedná se o právní spor, pramenící přímo z investice a k jehož projednávání střediskem daly strany písemný souhlas. Čl. 25(1) Washingtonské úmluvy uvádí: *„Soudní pravomoc Střediska se vztahuje na každý právní spor vznikající přímo z investice mezi smluvním státem a občanem jiného smluvního státu (...), o němž strany ve sporu písemně souhlasí, že bude předložen Středisku. Pokud strany vyslovily souhlas, nemůže žádná z nich jednostranně svůj souhlas odvolat.(...)“*. Tento článek, jednoznačně podporující právní chápání investice, uznává za investici to, na čem se strany shodnou. Spolu s konkrétní BIT pak vytváří základnu pro to, co bude za investici považováno. Nicméně toto právní pojetí mělo dostatek odpůrců na to, aby zůstalo jednoznačným pravidlem a postupně bylo korigováno. Mezi základní tvrzení odpůrců patřila okolnost, že tak může být pravomoc rozšiřována na obchodní transakce, které investicí nejsou a tak rozměňovat účel vzniku Střediska a také s ohledem na rozhodovací praxi jiných rozhodčích tribunálů a národních soudů. Investice by podle nich neměla být souhrnem právních definic, ale aktivitou, která

⁸⁸ Seznam ukončených a probíhajících sporů je dostupný na:

[<http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=ListCases>], ke dni 14.4.2011

splňuje určité objektivní kritéria. Výsledkem těchto tendencí bylo i formulování tzv. Saliniho testu, jehož uzlové body zpracoval prvně profesor mezinárodního práva na Vídeňské Univerzitě Christoph Schreuer v článku komentujícím Washingtonskou konvenci, otisknutém v roce 1996. Podle Schreuera se investice vyznačuje následujícími rysy:

- určitým trváním
- určitou pravidelností příjmů
- převzetím rizika
- vynaložením významných prostředků
- přínosem pro rozvoj hostitelského státu

Poprvé v rámci investičního sporu se charakteristikami investice zabýval rozhodčí tribunál v kauze Fedax N. V. v. Republic of Venezuela, což byla historicky první investiční arbitráž u ICSID, kde hostitelský stát existenci investice zpochybňoval - šlo o investici ve formě nákupu směnek. V závěru rozhodčího nálezu tribunál zmínil i pět Schreuerových kritérií a velmi stručně se vyjádřil, že jsou v daném případě splněna. V samotné kauze Salini rozhodčí tribunál rozhodoval o tom, zda je jako investice kvalifikuje výstavba dálnice dvěma italskými stavebními firmami v Maroku rozhodčí tribunál použil čtyři z pěti Schreuerových kritérií, použití kritéria pravidelnosti příjmů a zisků opominul. Během uplatňování Saliniho testu v rozhodovací praxi Střediska se objevilo několik nálezů, které jednotlivé body, ale i celek Saliniho testu relativizovali. Například v kauze L.E.S.I. neakceptoval tribunál kritérium přínosu pro rozvoj hostitelského státu, jehož existenci je podle něj: „*těžko prokázat a zároveň je obsaženo v předchozích třech podmínkách*“. Naopak v dalších kauzách (Joy Mining, Bayindir), bylo toto kritérium ještě zpřísněno a byl vyžadován přínos „významný“. Ještě dál šel přezkumný ad hoc výbor v kauze Mitchell v. Kongo, který konstatoval naprostou základnost a nezpochybnitelnou tohoto kritéria.

I u dalších kritérií Saliniho testu byly tu a tam vysloveny jisté pochybnosti o významu či aplikovatelnosti konkrétního kritéria, jejichž dopad měl tu menší a tu větší význam. Postupně se také vytvořily akademické přístupy k Saliniho testu, soustřeďující se na jeho závaznost. Rozhodčí nález v kauze Malaysian Historical Salvors přinesl dlouhou analýzu toho, jaké formulace při odkazech na

Salini test jednotlivé předchozí tribunály používaly, a rozdělil je do dvou skupin podle toho, jak rigidní aplikace Saliniho testu z takových formulací vyplývá (tribunály, které používají přísnější, tzv. „jurisdikční přístup“ a přístup „typických charakteristik“, který je volnější)⁸⁹. V jednotlivých kauzách je nahlížen Salini test jednou jako souhrn „objektivních kritérií“ (kauza L.E.S.I.), po druhé jako souhrn „elementů, které aktivita musí mít, aby se kvalifikovala jako investice“ (kauza Joy Mining). I v rámci těchto dvou skupin není situace jednoznačná a má několik variantních podob. K problematice Saliniho testu je nutné přistupovat otevřeně, investor musí počítat s tím, že v investičních arbitrážích vedených podle Washingtonské úmluvy investice může být posuzována podle tohoto testu, a dále s tím, že není jisté jak k němu bude přistupovat, zda-li jako k orientačnímu vodítku nebo kategorickému pravidlu⁹⁰. Je však potřebné dodat tvrzení o povinnosti tribunálů Střediska se otázkami pravomoci důkladně zabývat. Podle článku 52 (1) Washingtonské konvence je důvodem zrušení rozhodčího nálezu tribunálu překročení pravomoci. Tak tomu bylo v kauze Mitchell, kdy přezkumný výbor rozhodčí nález zrušil s odkazem na neexistenci aplikace Saliniho testu. Otázka Saliniho testu tak zůstává otevřená, nicméně již ze samotného účelu existence Washingtonské úmluvy vyplývá skutečnost neaplikovat toto pravidlo příliš rigidně, ale jako korekturu zřejmých přešlapů BITs.

Bylo by možné pokračovat i s dalšími zajímavými kauzami, vzhledem k rozsahu a omezeným možnostem této práce, autor přejde k stručnému nastínění problematiky investiční arbitráže v České republice.

⁸⁹Sekanina, O., Salini test a posuzování existence investice v arbitrážích vedených podle rozhodčích pravidel Mezinárodního střediska pro řešení sporů z investic (ICSID), ASPI, str.6

⁹⁰Sekanina, O., Salini test a posuzování existence investice v arbitrážích vedených podle rozhodčích pravidel Mezinárodního střediska pro řešení sporů z investic (ICSID), ASPI, str.6

5. Stav investiční arbitráže v ČR

Investiční arbitráže představují pro Českou republiku palčivý problém. Třetím nejžalovanějším státem u investičních tribunálů je Česká republika. V přepočtu investičních sporů na obyvatele Česku navíc patří první pozice v množství arbitrážních sporů a jen na právní služby spojené se zastupováním ve sporech stát za posledních deset let vynaložil už více než 1.7 miliardy korun⁹¹. Jako důvody tohoto alarmujícího stavu jsou uváděny: transformace ekonomiky, nekvalitní úřednický a politický aparát, a dřívější nezkušenost státu s touto oblastí práva⁹². Podle Karolíny Horákové, partnerky Weil, Gotschal&Manges, těmto důvodům přistupuje ještě okolnost setrvačnosti investorů z minulosti a konstatuje, že: „*Trh velice snadno zjistí neschopnost státu vyhrávat investiční spory, a láká tím více investorů k podávání žalob*“. Investiční arbitráž představuje výnosný byznys pro advokátní kanceláře, jde o spory, které jsou velice nákladné a její zákeřnost spočívá v tom, že se ve většině případů nelze proti rozhodčímu nálezu odvolat, a náklady řízení hradí strana, která spor prohrála. Často se jedná o částky dosahující několika stovek miliónů korun.

Dle statistik ministerstva financí čelila ČR ke konci března 21 možným investičním sporům. Z tohoto počtu bylo sedm vyřešeno jinak než arbitráží a v současnosti ještě pět arbitráží stále probíhá a jedna nová s Washington Investment Company hrozí. Velký otazník visí v současnosti především nad solární energetikou, kde českému státu hrozí miliardové arbitráže. Podstata sporu spočívá v sérii opatření přijatých vládou, které měly za cíl zabránit hrozícímu zdražení elektřiny o deset procent. Mezi tyto opatření patří zdanění solární energie sazbou 26 procent, zvýšení poplatků za zábor zemědělské půdy pro sluneční zdroje či snížení výkupní ceny elektřiny solárních elektráren s výkonem nad 100 kilowattů připojených od ledna 2011 o více než polovinu na 5500 korun za MWh. Investorům, kteří své solární elektrárny připojili v minulých letech vadí hlavně 26% zdanění. Případem se na základě senátorského návrhu začal zabývat Ústavní soud, jenž v této kauze sehraje pravděpodobně ústřední roli.

Česká republika měla podle směrnic EU povinnost dodat do sítě určité množství energie z alternativních zdrojů, v českém případě se jednalo o solární energii (větrná energie se neujala). Tuto

⁹¹ Hulle T., Investiční arbitráže jsou byznys pouze pro vyvolené, Hospodářské noviny, 18 – 20 února 2011, str. 24

⁹² Hulle T., Investiční arbitráže jsou byznys pouze pro vyvolené, Hospodářské noviny, 18 – 20 února 2011, str. 24

povinnost splnila Česká republika zákonem č.180/2005 Sb. o podpoře výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů energie, který vstoupil v platnost dne 1.srpna 2005. Základním ustanovením ve vztahu k této problematice je stanovení patnáctileté doby návratnosti investice podle tohoto zákona. K tomu je nutné se zabývat Úmlouvou o lidských právech a základních svobodách, která ve svých dodatcích garantuje právo vlastnit majetek, a to i majetek oprávněně očekávaný. Další právním faktem, mající spojitost s touto kauzou je ústavní princip předvídatelnosti práva a princip zákazu retroaktivity. Všechny výše uvedené instituty jsou v této souvislosti skloňovány. Základním argumentem vlády, regující na argumenty protistrany, tvrdící, že díky zákrokům vlády byla poškozena jejich investice, je tvrzení o tom, že návratnost zákon stanovil na patnáct let a v rámci této doby došlo k úpravě podmínek, tedy nebyla překročeno zákonné zmocnění k tomuto opatření. Martin Komárek, ministr průmyslu a obchodu Nečasovy vlády k tomu dodává, cituji: „...*Pokud si přečtou (investoři) naše zákony na podporu obnovitelných zdrojů, tak v nich je napsáno, že podpora je nastavena tak, aby zdroje měly patnáctiletou výnosnost. Vláda jen vrátila vývojem změněné podmínky do souladu se zněním, jaké je v zákoně*⁹³“. To je tedy základní obrana státu, vedle toho ministr financí Miroslav Kalousek ve svých vyjádřeních zdůrazňoval výsostné právo státu ukládat daně podle svého uvážení. Problémem je skutečnost kolize tohoto daňového aktu s výše uvedenými principy.

V České republice investovaly do solární energetiky nejen podniky subjekty domácí, ale i zahraniční podnikatelé, a proto hrozí investiční arbitráže. Svůj nesouhlas s omezováním solární energetiky již prostřednictvím hrozby arbitráže vyjádřily německá firma Voltaic Network a lucemburská Radiance Energy Holding. Firmy hodlají žalovat český stát kvůli daňi zavedené na prodej solární energie, a to o náhradu škody, která jim vznikla dodatečným zavedením tohoto odvodu. Ve věci předpokládané arbitráže byl již učiněn první krok, spočívající v oznámení tuzemským úřadům o existenci investičního sporu. V současné době poběží několikaměsíční lhůta pro smířčí uspořádání sporu. Investoři do solární energetiky již mobilizují svoje síly, Sdružení investorů do solárních elektráren IPVIC⁹⁴ najalo mediální agenturu k mediálnímu zastoupení a pověřilo advokátní kanceláře právním zastoupením. Rozšířit řady tohoto sdružení se chystají i další společnosti, čímž dál naroste

⁹³ Štefek, J., Solární arbitráže neprohrájeme, Týden, 21.3.2011, str.66

⁹⁴ International PhotoVoltaic Investors Club

jeho vyjednávací síla. Před Českou republikou tak stojí další hrozba, jejíž naplnění může pro prázdnou státní kasu představovat vážné potíže.

Potencionální možnost investiční arbitráže se v posledních dnech rýsuje v případě pracovních agentur. V roce 2010 v režimu legislativní nouze byla schválena novela zákona o zaměstnanosti, mající za cíl podle ministerstva práce a sociálních věcí omezit činnosti různých pochybných agentur a ochránit jejich zaměstnance v případě insolvence zaměstnavatele. Novela zavedla povinnost pojištění pracovních agentur pro případ svého úpadku či úpadku firmy, do které své zaměstnance posílají pracovat. Kamenem úrazu je zcela nedostačující pokrytí tohoto typu pojištění, kdy ke konci února hledaly pracovní agentury marně pojišťovnu, která by tento produkt nabízela. Až v průběhu března zavedly tři pojišťovny odpovídající typ pojištění. Některé pracovní agentury se hodlají bránit a zvažují podání žaloby pro znemožnění podnikání. Na českém pracovním trhu operují i zahraniční pracovní agentury a je jasné, že pro ně se v tomto případě rýsuje možnost investiční arbitráže. Je sporné jak by takový spor mohl dopadnout, jde o údlost čerstvou a budoucí vývoj ukáže cestu řešení. Jisté je, že pokud by tento spor proběhl, šlo by o první žaloby na stát v oblasti pracovního práva.

5.1. Současné probíhající a ukončené arbitráže

Očekávaným investičním sporem, kterému se Česká republika už pravděpodobně nevyhne, je připravovaná arbitráž společnosti Washington Investment Company, která oznámila ministerstvu financí, že má s Českou republikou spor a jde již o druhou kauzu, kterou tato společnost vyvolala. V prvním sporu se na České republice domáhá 12 miliard korun, v předpokládané druhé kauze se požadované odškodnění ještě přesně vyčísluje. Washington Investment Company (WIC) je americká mezinárodní investiční společnost, která spravuje švýcarský kapitál. Působí v USA, ve střední a východní Evropě a na Dálném východě. V ČR připravovala projekt průmyslové a logistické zóny u Kolína nebo rozsáhlý investiční portál, který má za cíl přivádět investory z Číny a USA do ČR a EU, a následně jim poskytovat komplexní servis spojený s jejich působením na českém a evropském trhu.

První spor vznikl již v roce 2007 v souvislosti s postupem státního podniku Lesy ČR, který po změně svého vedení ukončil nasmlouvané zakázky na dodávky informačních technologií a služeb s firmami

Aventic International a A-Services&Networks, které v té době patřily WIC. Druhý spor se týká postupu Finančního úřadu pro Prahu 4, který podle WIC dlouhodobě opakovaně protiprávně zadržuje finanční prostředky firmám skupiny WIC group a její nové dceřiné skupiny Sei group. Podle firmy tak postupuje v rozporu s evropským právem a ustálenou judikaturou Evropského soudního dvora a znemožňuje WIC pokračovat v jejích dalších investičních projektech v České republice⁹⁵. Dohromady je ve hře 14 miliard korun a v případě prohry České republiky by to znamenalo největší odškodnění, které kdy ČR musela zaplatit (dosud nejvíce prohrála ČR ve souvislosti se sporem o TV nova – deset miliard korun). Signály z konce března roku 2001 však naznačují příležitost ke smírnému řešení sporu, pověření zástupci obou stran zahájily jednání o přiměřeném vyrovnání. Podmínkou České republiky ke smírnému urovnání je vzdání je jakýchkoliv budoucích nároků.

5.1.1. Česko vs. Frontier Petroleum Services

V prosinci 2007 byla v nizozemském Haagu zahájena arbitráž návrhem kanadské společnosti Frontier Petroleum Services (FPS), která žalovala Českou republiku z důvodu zmařené investice do letecké společnosti LET. Ve věci šlo o tvrzení kanadské společnosti FPS, že díky pomalé české justice došlo

k znehodnocení investice o velikosti dvouset miliónů korun, které poskytla FPS firmě Moravan-Aeroplanes na koupi aktiv kunovického výrobce letadel, společnosti LET. Součástí smluvního ujednání mezi těmito společnostmi byla rozhodčí doložka, zakládající příslušnost rozhodčího tribunálu ve Stockholmu, který take následně ve věci skutečně rozhodoval. V roce 2004 rozhodl stockholmský tribunal o nároku FPS na 49 procent akcií Leteckých závodů. Přiznal společnosti FPS zjišťovací právo k aktivům společnosti LET, jenž měla být za poskytnutou sumu koupena a také k veškerému jmění společnosti Moravan Aeroplanes do doby než bude půjčka splacena. Rozhodčí nález stockholmského tribunálu však nebyl respektován, již v době vydání nálezu byla společnost Moravan Aeroplanes v konkurzu a konkurzní správce na nárok společnosti FPS nebral ohled.

⁹⁵ Eurozpravy.cz, Česku hrozí další arbitráž. Tentokrát o dvě miliardy korun, dostupné na: [<http://ekonomika.eurozpravy.cz/ceska-republika/23513-cesku-hrozi-dalsi-arbitraz-tentokrat-o-dve-miliardy-korun/>], citováno k 14.4.2011

Kauza skončila v listopadu roku 2010, kdy haagský tribunal více jak miliardový nárok společnosti FPS zamítl. Zároveň přiznal České republice nárok na náhradu nákladů arbitráže, které činily pět miliónů korun. Jednalo se tak o další český úspěch v tomto typu arbitráže, je však nejasné jestli se jedná o důsledek změny přístupu, jak se domnívá současný ministr financí Miroslav Kalousek, který se vyjádřil v listopadu roku 2010 následovně, cituji: *Jsem rád, že se České republice vyplácí důrazný přístup k mezinárodním arbitrážím, který prosazují již od svého prvního působení na ministerstvu*⁹⁶, nebo jde o stanovení hranice odpovědnosti státu, a vlastní odpovědnosti soukromých subjektů za osud investice.

5.1.2. Invesmart B.V. vs Česká republika

Další významné vítězství zaznamenala Česká republika v arbitráži o Union banku, český stát tímto úspěchem zvrátil neblahý trend arbitráží vedených proti České republice, které končily neúspěchem a následným placením nemalým odškodnění za zmařenou investici. Podle Eduarda Janoty, ministra financí úřednické vlády (rok 2009) šlo o zlomové rozhodnutí mající za následek změnu v nahlížení na Českou republiku, jako na stát porušující mezinárodní závazky a dodává, cituji: *„Ličení mělo zásadní význam pro změnu vnímání České republiky jako státu, který trvale porušuje práva zahraničních investorů, a věřím, že bude postupně klesat počet žalob proti České republice. Ukazuje se, že důrazná strategie Ministerstva financí vede k účinné obraně ekonomických zájmů České republiky.*⁹⁷“

Ve sporu se jednalo celkem o sedm miliard, které si nárokovala nizozemsko-italská společnost Investmart B.V., a to z důvodu neposkytnutí veřejné podpory krachující Union bance. Žalující strana uváděla především fakt, že srovnatelná podpora byla poskytnuta konkurenčním bankám a v případě Union banky tak došlo k nerovnému zacházení s investicí společnosti Investmart B.V. ze strany Ministerstva financí ČR, jež byla majitelem Union banky. Arbitrážní nález však investorův nárok zcela

⁹⁶ E15.cz, Česko vyhrálo miliardovou arbitráž s Frontier Petroleum Services, dostupné na: [<http://zpravy.e15.cz/domaci/udalosti/cr-vyhrala-arbitraz-s-frontier-petroleum-services-o-miliardu>] citováno k 14.4.2011

⁹⁷ Podnikatel.cz, Česko vyhrálo miliardovou arbitráž o Union banku, dostupné na: [<http://www.podnikatel.cz/aktuality/cesko-vyhralo-arbitraz-o-union-banku/>], citováno k 14.4.2011

zamítl a výslovně konstatoval, že Česká republika neporušila žádnou svoji mezinárodně právní povinnost⁹⁸. Hlavní líčení probíhalo v Londýně v listopadu 2008. Právním důvodem sporu byla česko-nizozemská smlouva o podpoře a vzájemné ochraně investic, uzavřená před devatenácti lety. Tímto verdiktem byla uzavřena významná bankovní arbitráž, ve které zahraniční investor, poté co obdržel souhlas ČNB s podnikáním na bankovním trhu v České republice byl vystaven diskriminačním praktikám. Příklad zkrachovalé Union Banky byl předmětem trestního řízení, v průběhu událostí bylo vyšetřováno devět osob, v březnu roku 2011 bylo postaveno před soud pět osob, manažerů Union banky, kteří jsou obviněni z vyvedení čtyř miliard korun poskytnutím úvěru spřízněným firmám. Tato skutečnost je často se vyskytujícím jevem, v českém prostředí dochází k prorůstání trestné činnosti do investic zahraničních investorů, mívají přímou nebo nepřímou souvislost s realizací investice.

5.1.3. Lekce české arbitráži nebo zločin?

Na závěr bych chtěl stručně nastínit pozadí mediálně velice známe kauzy, která byla pro Českou republiku příslovečným pohárem hořkosti. Ve sporu, který se točil kolem televize Nova, bylo rozhodováno ve třech mezinárodních arbitrážích, z čehož v jedné byla úspěšná Česká republika, zatímco ve dvou neuspěla (nutno dodat, že první byla obchodní arbitráž mezi obchodními partnery, tedy subjekty v rovném postavení a nebyla vedena přímo proti České republice). Zásadní byla v pořadí třetí, stockholmská arbitráž, jejímž důsledkem bylo společnosti CME (Central European Media Enterprise) přiznáno odškodnění ve výši 353.4 miliónů dolarů (cca 10 mld. korun). Chronologicky vzato, nejdříve se kauzou zabývala Mezinárodní obchodní komora (ICC – The International Chamber of Commerce), která však nebyla arbitráží proti České republice, ale byla vedena mezi obchodními partnery, Vladimírem Železným a společností CME a bylo rozhodnuto o povinnosti Vladimíra Železného zaplatit společnosti CME částku okolo 21 mil. dolarů. V předposlední londýnské arbitráži majitel CME Ronald Lauder ve sporu s Českou republikou neuspěl, což se jeví poněkud zvláštní vezmeme-li v potaz, že se jenalo o věcně stejnou kauzu a jediným rozdílem zde bylo rozhodné hmotné právo. V arbitráži Lauder vs. Česká republika žaloval americký občan Ronald Lauder Českou

⁹⁸ Vokurková, K., Mediafax.cz, Ministerstvo financí vyhrálo arbitráž o Union banku, ušetřilo tak sedm miliard korun, dostupné na: [<http://www.mediafax.cz/ekonomika/2894025-Ministerstvo-financi-vyhralo-arbitraz-o-Union-banku-usetrilo-tak-sedm-miliard-korun>], citováno k 14.4.2011

republiku, že nedodržela dohodu o ochraně investic mezi ČSFR a USA uzavřenou 22. října 1991 (č. 187/1993 Sb.), čímž mu způsobila značné majetkové škody. Spor byl veden u rozhodčího soudu komise OSN pro mezinárodní právo obchodní - UNCITRAL (UN Commission on International Trade Law) v Londýně. Žaloba na Vladimíra Železného u arbitráže ICC podala CME v dubnu 1999 a žalobu proti českému státu podal Ronald Lauder v srpnu 1999. V případě stockholmské arbitráže (poslední v řadě, stockholmskou arbitráží bylo přiznáno společnosti CME odškodnění) bylo rozhodováno na základě česko-nizozemské dohody o ochraně investic⁹⁹, která se z hlediska míry ochrany jeví jako méně přísná než dohoda o ochraně investic mezi ČR a USA. Je k zamyšlení, jak to že výsledek londýnské a stockholmské arbitráže tuto skutečnost nezrcadlil a nálezy vykazovaly nesourodé prvky. Podle Václava Klause, toho času předsedy Poslanecké sněmovny, šlo o pochybení české strany, citují: „*Po jistém pocitu uspokojení z vítězství v první arbitráži ta druhá arbitráž byla přípravou podceněna. Neznám detaily, ale z několika míst jsem zaslechl signály, že podceněna byla*“¹⁰⁰. K tomu je možné přidat tvrzení o tom, že zástupci České republiky byli až příliš nasyceni úspěchem londýnské arbitráže a sebejistě věřili v opakování tohoto úspěchu i u arbitráže stockholmské. Jistý obrázek o rozpoložení panujícím v politických kruzích bylo vyjádření tehdejšího šéfa české diplomacie Jana Kavana, jenž se v mezidobí po vydání částečného nálezu a před vydáním konečného nálezu k tématu vyslovil takto: „*Pokud jde o to vyčíslení škod, tak to je vlastně druhá arbitráž, která bude trvat delší dobu. Tam, si myslím, taková absurdní čísla jako 500 milionů dolarů zůstanou snad v rovině té absurdity*“¹⁰¹. Později byla namítána českou stranou okolnost znevýhodnění českého arbitra, tato námitka však neměla žádný význam.

Zajímavou námitkou bylo tvrzení žalované strany ve stockholmské arbitráži, že nález londýnského tribunálu představuje *res iudicate* a to jak v pojetí českého, tak i švédského a mezinárodního práva¹⁰². Tribunál se k této námitce české strany postavil přímo, a konstatoval, že argument *res iudicate* není možný akceptovat z několika důvodů, mezi nimiž hraje prim opakovaného

⁹⁹ dohoda vstoupila v platnost dne 29.4.1991, z.č. 569/1992 Sb.

¹⁰⁰ Kubiczka, J., Český rozhlas, Česká republika prohrála mezinárodní arbitráž se společností CME, dostupné na: [<http://www.radio.cz/cz/rubrika/udalosti/ceska-republika-prohrala-mezinarodni-arbitraz-se-spolecnosti-cme>], citováno k 14.4.2011

¹⁰¹ Kubiczka, J., Český rozhlas, Česká republika prohrála mezinárodní arbitráž se společností CME, [<http://www.radio.cz/cz/rubrika/udalosti/ceska-republika-prohrala-mezinarodni-arbitraz-se-spolecnosti-cme>], citováno k 14.4.2011

¹⁰² *Res iudicate* je dán totožností stran, předmětem žaloby, právním důvodem žaloby.

odmítnutí koordinace londýnské a stockholmské arbitráže českou stranou a účelovost tohoto odmítnutí. Vedle toho stockholmský tribunál odmítl totožnost předmětu arbitráže, s poukazen na odlišné subjekty a také právního základu sporu, BITs uzavřených mezi Českou republikou a Nizozemím, respektive USA¹⁰³.

A jak to všechno vzniklo? V roce 1996 se dohodli partneři v TV Nova, tj. držitel licence CET 21 (12% v ČNTS¹⁰⁴), Česká spořitelna (22% v ČNTS) a Američany vlastněná CME (Central European Media Enterprises - 66% v ČNTS)¹⁰⁵, že využijí možnosti, která se jim nabídla novelou č. 301/1995 Sb. zbavující Radu ČR pro R a TV vysílání řady pravomocí, včetně možnosti dohledu nad změnami majetkových poměrů u držitelů licencí, a že si upraví poměry mezi sebou podle svého. To znamenalo, že CME nabídla svým partnerům odkoupení jejich podílů v ČNTS. Není jasné, zda s touto nabídkou přišla CME nebo Vladimír Železný, tehdejší šéf TV Nova, mělo jít o oboustranně výhodný obchod. 1.srpna 1996 prodala Česká spořitelna CME svých 22% za jednu miliardu korun, v té době však byla stále platná licenční podmínka číslo 17 omezující přesuny majetku a změny smlouvy o ČNTS, a proto došlo k pochybné právní konstrukci k získání legality, kterou se rozdělily obchodní podíly a hlasovací práva tak, aby nedošlo ke “změně kontroly nad činností investorů“, tedy znění podmínky č.17¹⁰⁶. Obskurní jednání spočívající v sérii kroků mající rysy obcházení zákona nadále pokračovalo, a je zřejmé, že zde leží hlavní příčina budoucích sporů. Na řadě bylo získání podílu CET 21, které měly být, na základě smlouvy Vladimíra Železného a CME, koncentrovány do roku bývalého šéfa TV NOVA. K tomu mu bylo zapůjčeno 5 miliónů dolarů, aby odkoupil podíly svých partnerů a získal v CET 21 většinu (na oplátku měl hlasovat ve prospěch CME a dluh měl být odpuštěn¹⁰⁷). Nelze se vyhnout podezření, že tento právní úkon měl povahu skrytého převodu licence. Později pod vlivem medializace této skutečnosti došlo právními kroky k “zahlazení“ této situace, CME v březnu 1997 získala náhradou za odpuštění dluhu 5.2% podílu CET 21 na ČNTS, přičemž podíl CET 21 klesl na 6.8% v ČNTS, následoval převod dalších 5.8% akcií společnosti ČNTS patřících CET 21 a společnost

¹⁰³ Final Award, CME Czech Republic B.V. vs. The Czech Republic, UNCITRAL Arbitration Proceedings, Stockholm, Sweden, str.56 a 100, dostupné na: [www.sekaninallegal.eu] citováno k 14.4.2011

¹⁰⁴ Česká nezávislá televizní společnost

¹⁰⁵ Final Award, CME Czech Republic B.V. vs. The Czech Republic, UNCITRAL Arbitration Proceedings, Stockholm, Sweden, str. 10, dostupné na: [www.sekaninallegal.eu]

¹⁰⁶ Šmíd, M., Amsterodamská arbitráž a TV NOVA, [<http://www.louc.cz/pril01/p23strat.html>], citováno k 14.4.2011

¹⁰⁷ Šmíd, M., Amsterodamská arbitráž a TV NOVA, [<http://www.louc.cz/pril01/p23strat.html>], citováno k 14.4.2011

CME se tak stala 99% vlastníkem ČNTS. Poslední transakce, o celkové hodnotě 28.5 mil. dolarů, měla být součástí dohody z Února 1997, kde se Železný se svými partnery zavázal, že neučiní nic, co by ohrozilo licenci nebo vzájemnou spolupráci CET 21 s ČNTS. A právě tato dohoda se stala předmětem sporu¹⁰⁸.

Dodávám, že při bližším pohledu na tuto kauzu je téměř nemožné vyhnout se jisté míry spekulace, což je dáno specifickou povahou tohoto sporu. Spor se ve značném rozsahu odehrával na půdě tajných, osobních dohod, tvrzení stran tak je pochopitelně rozdílné a Česká republika se tak ocitla v pozici obětního beránka. Zajisté zde hrál svoji úlohu i faktor obecné nezkušenosti s arbitráží tohoto typu a rozdílné pojetí spravedlnosti v tehdejší českém soudnictví a praxi mezinárodních tribunálů; české soudy spor viděli jinak.

5.2. Stručný seznam dalších investičních arbitráží vedených proti ČR¹⁰⁹

- Binder v. Česká republika: Rozhodčí nález o jurisdikci tribunálu ze dne 6. června 2007 (neveřejný);
- CME v. Česká republika: Částečný rozhodčí nález ze dne 13. září 2001, konečný rozhodčí nález ze dne 14. března 2003 a přezkumné rozhodnutí švédského soudu ze dne 15. května 2003;
- Eastern Sugar v. Česká republika, Částečný rozhodčí nález ze dne 27. března 2007 a konečný rozhodčí nález ze dne 12. dubna 2007;
- Invesmart v. Česká republika: rozhodčí nález ze dne 3. července 2009 (neveřejný);
- Ronald Lauder v. Česká republika: rozhodčí nález ze dne 3. září 2001;
- William Nagel v. Česká republika: rozhodčí nález ze dne 9. září 2003;
- Pren Nreka v. Česká republika: rozhodčí nález ze dne 5. února 2007 (neveřejný);
- Phoenix Action v. Česká republika: rozhodnutí o předběžných opatřeních ze dne 6. dubna 2007 a rozhodčí nález ze dne 15. dubna 2009;

¹⁰⁸ Šmíd, M., Amsterodamská arbitráž a TV NOVA, citováno na: [<http://www.louc.cz/pril01/p23strat.html>], citováno k 14.4.2011

¹⁰⁹ Sekaninalegal.eu, Seznam investičních arbitráží a rozhodčí nálezy v investičních arbitrážích proti České republice, [<http://www.sekaninalegal.eu/useful-info-detail/62/seznam-investicnich-arbitrazi-a-rozhodci-nalezy-v-investicnich-arbitrazich-proti-ceske-republice>], citováno k 14.4.2011

Finanční noviny, ČTK, Česko v současnosti čelí 14 arbitrážím za zhruba 24 mld. Kč, [<http://www.financninoviny.cz/zpravodajstvi/zpravy/cesko-v-soucasnosti-celi-14-arbitrazim-za-zhruba-24-mld-kc/598838>], citováno k 14.4.2011

- Saluka Investments v. Česká republika: rozhodnutí o jurisdikci nad protinároky České republiky ze dne 7. května 2004, částečný rozhodčí nález ze dne 17. března 2006 a přezkumné rozhodnutí švýcarského soudu ze dne 7. září 2006.

Arbitráže vedené proti ČR kde nebylo vydané rozhodnutí¹¹⁰

- Czechoslonor v. Česká republika;
- ECE v. Česká republika;
- FELA Management v. Česká republika;
- Gerhard Gromann v. Česká republika;
- InterTrade a Figae Invest v. Česká republika;“
- ITS Ceramiche v. Česká republika;
- Georg Nepolský v. Česká republika;
- Konsortium Oekonomismus v. Česká republika;
- Sara Lee v. Česká republika;
- Vöcklinghaus v. Česká republika.

¹¹⁰ op.cit.

Závěr

Cílem této diplomové práce je představit problematiku přímých zahraničních investic z co nejširšího pohledu, přitom postupuje od skutečností obecných, historických a teoretických ke skutečnostem konkrétním, ekonomické vědě známým a také ke skutečnostem neekonomickým. Práce zkoumá historické souvislosti, které vedly ke vzniku moderního pojetí tohoto ekonomického jevu PZI, nejdůležitější aktéry mezinárodního toku kapitálu a jeho vývojové tendence. Zabývá se praktickými dopady PZI v jednotlivých zemích střední Evropy, hledá společné a rozdílné prvky mající vliv na přítok PZI do těchto zemí. Na příkladu České republiky popisuje konkrétní ekonomické projevy PZI, jejich dopady na ekonomiku země. PZI jsou svou podstatou jevem mezinárodním, zasahujícím dnes již do všech koutů světa, aktivitou mající dalekosáhlé důsledky na stav mezinárodní politiky a práva. Práce zpracovává nejdůležitější momenty mezinárodního investičního práva, sleduje jeho vývoj a dopad na ekonomickou rovinu problematiky.

Diplomová práce začíná historickým exkurzem pohybu kapitálu v mezinárodním měřítku, sleduje ekonomické činnosti mající podobné charakteristiky jako PZI, s konstantní připomínkou toho, že o PZI v dnešním slova smyslu lze hovořit od dob raného novověku. Na vývoji kapitalistických zemí jsou dokumentovány hlavní tendence globální ekonomické aktivity, a také rodícího se globálního hospodářství. Pozornost je věnována i zásadním historickým faktům, které měly významný vliv na podobu světa, tedy i na mezinárodní ekonomický řád. Jsou konstatovány odlišnosti v investiční politice jednotlivých kapitalistických zemí, změny v názoru na význam mezinárodních investic a jejich politické využití. Práce taky provádí jednoduchou klasifikaci zemí, které člení do širších skupin, porovnává jejich charakteristiky a sleduje jejich další vývoj, resp. pokrok, kterého dosáhli – v této otázce je zřejmé, že některé státy dokázaly své počáteční manko smazat. V závěrečné podkapitole je porovnáno investiční klima států střední Evropy, prostoru čelícímu některým specifickým, odlišujícím ho od regionů jiných. Práce dospívá k tvrzení o společných problémech a výzvách stojících před těmito zeměmi a provádí srovnání relevantních ekonomických veličin majících souvislost s PZI. Uvádí nejdůležitější investice v regionu, a také nejdůležitější aktéry investiční aktivity ve střední Evropě, kterými jsou Německo a Nizozemí.

Počátek druhé kapitoly stručně diskutuje transformační období české ekonomiky, konstatuje dnes už relativně sjednocená fakta o charakteru, kladech a záporech transformačního procesu. Druhou kapitolu také tvoří analýza dopadů přílivu PZI do České republiky, především dopad PZI na vznik problému tzv. duální ekonomiky. Statistickými hodnotami dokazuje aktuálnost tohoto jevu v České republice, zejména v souvislostech produktivity práce. Spolu s první kapitolou uvádí údaje vypovídající o úspěšnosti jednotlivých zemí tohoto regionu v lákání zahraničních investorů. Zrekapitulována je i právní úprava vztahující se k PZI, která dlouhodobě nerespektuje skutečnost, a se zpožděním reaguje na změny ve skladbě PZI, okolnost daná již od počátku devadesátých let.

Třetí kapitola je úvodem do problematiky mezinárodních dohod o ochraně a podpoře investic. Sleduje vývoj dvoustranných dohod o ochraně investic od historicky první dohodě tohoto typu, uzavřené mezi Německem a Pákistánem po otázky nejaktuálnější. Je zde zmíněn neúspěch mezinárodních organizací ve snaze o vytvoření mnohostranné dohody o ochraně investic, jak na fóru WTO, tak na půdě OECD. Naopak výrazným úspěchem bylo přijetí Washingtonské úmluvy o řešení sporů z investic mezi státy a občany druhých států, která konstituovala Středisko pro řešení sporů z investic, instituci mající pozitivní význam na sjednocování investičního práva. Činnost tohoto střediska přinesla svými rozhodnutími významné nástroje, které se staly součástí mezinárodního investičního práva, jako je např. Salini test, který stanovuje kritéria kladená na náležitosti investice a jeho konstrukce je vítězstvím zastánců pojetí investice v ekonomickém smyslu.

Dále je v této kapitole diskutována struktura bilaterálních smluv o ochraně a podpoře investic, zabývá se základními instituty těchto smluv jako jsou vyvlastnění či nediskriminační režim zacházení s investicí. Na základě komparace jednotlivých dohod o ochraně investic vyvozuje závěry o typických znacích těchto dohod, jako je např. kombinace obecného a taxativního vymezení pojmu investice. Vyvozenými závěry jsou i skutečnosti o faktické dominance některých států, které se promítají do znění jednotlivých dohod a hledání kompromisu mezi veřejným a soukromým zájmem. V podkapitolách této kapitoly se práce věnuje otázkám vyvlastnění a nediskriminačním metodám zacházení se zahraniční investicí resp. preferenčního zacházení. V případě vyvlastnění docházelo během minulého století k polarizaci a častým střetům ideových východisek obepínajících institut vyvlastnění. Již od dvacátých let tak pozorujeme střet dvou bloků světa, a to světa kapitalistických zemí a zemí

rozvojových, podporovaných zeměmi sovětského bloku. Tyto střety byly reprezentovány vznikem koncepcí a doktrín jako bylo Hullovo pravidlo či Calvova doktrína z třicátých let dvacátého století, v druhé polovině dvacátého století stály za zrodem doktrín formulovaných na půdě OSN, a to doktríny Trvalé suverenity nad přírodními zdroji či později formulované Deklarace nového ekonomického řádu. Závěrem této kapitoly je shrnutá problematika Lisabonské smlouvy, která se významně dotýká mezinárodního investorského práva, jelikož nadále jsou PZI součástí společné obchodní politiky EU a v těchto otázkách má Unie výlučnou pravomoc. To jistě bude mít zásadní vliv na podobu právní úpravy investičního práva, i na změnu mezinárodní investiční politiky.

Předposlední kapitola představuje stěžejní kauzy mezinárodního investičního práva. Tyto kauzy byly vybírané takovým způsobem, aby nastínily potíže s kterými se potýkalo mezinárodní investiční právo. V období před první světovou válkou bylo institucionální zázemí pro řešení sporů z investic zcela nevyjasněné, tyto spory řešily speciální komise zřízené dohodou států, Stálý dvůr mezinárodní spravedlnosti či Stálý arbitrážní soud. Po druhé světové válce nebyla situace jiná, nevýrazně se v těchto sporech angažoval Mezinárodní soudní dvůr, jeho neochota řešit tyto kauzy však byla zřejmá. Změnu přinesla až šedesátá léta a vytvoření stabilní instituce – již zmíněného Střediska pro řešení sporů z investic. Do dnešních dnů probíhající unifikační úsilí prozatím nepřineslo zásadní výsledky v podobě jednotnějšího rámce právní úpravy mezinárodního investičního práva, nicméně je možné říci, že mnohé instituty mezinárodního investičního práva jsou všeobecně přijímané.

Podobně pokračuje i kapitola pátá. Investičními kauzami vedených proti České republice poukazuje na bolestnou cestu České republiky k respektování mezinárodního investičního práva. Prostřednictvím četných citací demonstruje názory vrcholných ustavních činitelů k této problematice. Ke konstatování větší míry obezřetnosti a odpovědnosti České republiky k investiční arbitráži však brání vývoj událostí poslední doby. Česká republika je třetím nejžalovanějším státem světa v rámci investičních sporů a je otázkou jak tomu bude dál. Hrozící žaloby ze strany podnikatelů ve fotovolatanickém businessu budou prubířským kamenem připravenosti českého státu a jeho nabyté zkušenosti z dosavadních proběhlých investičních sporů. Jedno se jeví jako jasné, Česká republika se ocitla v pozici vyhledávaného terče zahraničních investorů, a není již tak úplně podstatné, zda-li výhradně svou vinou. Důležité je, jestli se dokáže z této situace vybojovat.

Autor má skromě za to, že cíle práce bylo v přiměřeném rozsahu dosaženo. Studium přímých zahraničních investic je relativně náročné a vyžaduje všeobecné znalosti. V této práci bylo dosaženo mnohovrstvého pohledu, byly sledovány souvislosti přesahující čistě ekonomické charakteristiky PZI a byl vytvořen komplexnější náhled na přímé zahraniční investice. Přínosem této práce je fakt, že převážně ekonomickou záležitost popisuje ve světle více vědních disciplín, a otevírá danou problematiku i zájemcům neekonomického zaměření, je tak startovací čarou pro studium vzdálenějších dopadů PZI.

To co zůstává nevyřešeno, co stojí na pozadí PZI a je hybnou silou dnešního světa - globalizace, přivádí lidstvo na cestu bez možnosti návratu a směřuje k cíli bez alternativy, ke světu bez hranic, se vším co to obnáší. Tuto myšlenku, mimo jiné, přineslo autorovi studium přímých zahraničních investic.

Přílohy

Tab. 1 - Investorská pozice vybraných zemí nebo civilizačních okruhů

Tab.1 Největší věřitelé	Věřitelé brutto				Věřitelé netto	
	1913 \$000 miliónů	%	1938 \$000 miliónů	%	1938 \$000 miliónů	%
Velká Británie	18.0	40.9	22.9	43.3	21.6	64.9
Francie	9.0	20.4	3.9	7.4	3.3	10.0
Německo	5.8	13.2	0.7	1.3	-2.0	.6.0
Spojené Státy	3.5	8.0	11.5	21.8	4.5	13.5
Belgie, Nizozemí, Švýcarsko	5.5	12.5	7.7	14.6	7.5	22.5
Ostatní země	2.2	5.0	6.1	11.6	-1.6	-4.8
Celkem	44.0		52.8		33.3	

zdroj: OSN, v Dunning, J.H., Historical Aspects, "International Investment.", Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 63

Tab. 2 – Investorská pozice vybraných zemí nebo civilizačních okruhů

Tab.2 Největší dlužníci	Hrubý dluh				Čistý dluh	
	1913 \$000 milionů	%	1938 \$000 milionů	%	1938 \$000 milionů	%
Evropa	12.0	27.3	10.3	18.8		
Latinská Amerika	8.5	19.3	11.4	20.8	11.3	33.9
Spojené Státy	6.8	15.5	7.0	12.8		
Kanada	3.7	8.4	6.6	12.0	4.7	14.1
Asie	6.0	13.6	11.2	20.4	9.3	27.9
Afrika	4.7	10.7	4.0	7.3	3.9	11.7
Oceánie	2.3	5.2	4.4	8.0	4.1	12.3
Celkem	44.0		54.9		33.3	

zdroj: OSN, v Dunning, J.H., Historical Aspects, "International Investment.", Penguin Modern Economics Readings, 1972, str. 63

Tab. 5 – Přítok PZI do středoevropských ekonomik v letech 1996-2010

Foreign direct investment

(net inflows recorded in the balance of payments)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Cumulative FDI inflows per capita 1989-2009 (US\$)
													Estimate	Projection	
Central Europe and the Baltic states															(in US\$ million)
Croatia	348	842	1 392	1 105	1 398	552	1 927	732	1 551	3 194	4 736	4 683	1 284	3 384	5 528
Czech Republic	1 259	3 575	6 220	4 942	5 474	8 282	1 814	3 941	11 630	4 043	8 955	8 972	1 384	na	7 419
Estonia	130	574	222	324	342	153	763	698	2 255	676	1 000	876	254	na	6 717
Hungary	3 715	3 070	3 060	2 151	3 573	2 722	479	3 405	5 586	3 118	1 795	3 999	286	na	5 169
Latvia	515	303	331	400	114	250	254	528	585	1 491	1 945	1 092	90	700	3 911
Lithuania	328	921	478	375	439	714	142	510	689	1 551	1 409	1 490	106	1 000	2 827
Poland	4 863	6 049	7 239	9 327	5 804	3 901	4 284	11 761	6 951	10 727	17 987	11 747	8 622	na	3 155
Slovak Republic	84	374	701	1 897	1 520	4 130	1 913	3 052	2 279	4 178	2 881	3 156	-484	2 400	4 921
Slovenia	303	221	59	71	226	1 508	-174	281	-67	-215	-273	519	-970	-200	1047,3042
<i>Total</i>	<i>11 544</i>	<i>15 928</i>	<i>19 702</i>	<i>20 590</i>	<i>18 890</i>	<i>22 212</i>	<i>11 401</i>	<i>24 907</i>	<i>31 459</i>	<i>28 762</i>	<i>40 434</i>	<i>36 533</i>	<i>10 574</i>	<i>7 284</i>	<i>4 522</i>

Tab. 6 – Největší příjemci PZI v roce 2009
zdroj: Hospodářské noviny 23. 7.2010

Stát	PZI v mld. USD
1. Spojené Státy	129.9
2. Čína	95.0
3. Francie	59.6
4. Hong Kong	48.4
5. Velká Británie	45.7
6. Rusko	38.7
7. Německo	35.6
8. Saudská Arábie	35.5
9. Indie	34.6
10. Belgie	33.8
27. Polsko	11.4
57. Česko	2.7
202. Slovensko	-0.05
206. Maďarsko	-5.6

Seznam použité literatury

MAHONEY, P., Improving Analysis of Foreign Direct Investment, Session 2.5: The Revised Benchmark Definition (BMR), Adapting FDI data to the new realities of the global economy, Global Forum on International Investment VII, 27-28 Březen 2009, OECD, dostupné na: [<http://www.oecd.org/dataoecd/45/33/40311869.pdf>], citováno k 14.4.2011

CHEN, J., From Administrative Authorisation to Private Law :A Comparative Perspective of the Developing Civil Law in the People's Republic of China, Martinus Nijhoff Publisher, 1995

EAST INDIA COMPANY, dostupné na: [http://en.wikipedia.org/wiki/East_India_Company], citováno k 14.4.2011

DUNNING, J.H., International Investment, Penguin Modern Economics Readings, 1972

WORLD INVESTMENT RECORD, UNCTAD, in:

CzechInvest.cz, Investment and Business Development Agency, Global FDI inflow continue to slide in 2009: Significant recovery expected only in 2011, dostupné na: [<http://www.czechinvest.org/en/global-fdi-inflows-continue-to-slide-in-2009-significant-recovery-expected-only-in-2011>], citováno k 14.4.2011

KOYAMA, Y., Transition, European Integration and foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries, Niigata University Scholar Series Vol. 9, 2008

BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export, Maďarsko: Investiční klima, [<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/maďarsko-investicni-klima/9/1000690/>], citováno k 14.4.2011

BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export, Slovensko: Investiční klima, [<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/slovensko-investicni-klima/9/1000797/>], citováno k 14.4.2011

BusinessInfo.cz, Oficiální portál pro podnikání a export, Polsko: Investiční klima, [<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/polsko-investicni-klima/9/1000792/>], citováno k 14.4.2011

JEŽEK, T., Zrození ze zkumavky - svědectví o české privatizaci 1990 – 1997, Prostor, 2007

HRBEK, A., Komentář ke knize: Makroekonomická fakta české transformace, Neviditelný pes –lidovky.cz, dostupné na: [http://neviditelnypes.lidovky.cz/kniha-makroekonomicka-fakta-ceske-transformace-frb-/p_ekonomika.asp?c=A080408_102342_p_ekonomika_wag], citováno k 14.4.2011

BENÁČEK, V., Přímé zahraniční investice v české ekonomice, Politická ekonomie č.1, VŠE, 2000

JEŘÁBKOVÁ, Z., Přímé zahraniční investice – vybrané přínosy a náklady pro českou ekonomiku, ČSU, dostupné na: [<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckta120208.doc>], citováno k 14.4.2011

KALÁB, V., Příliv investic po loňském pádu ožívá, Hospodářské noviny, 23. – 25. 7. 2010

Ministerstvo financí České republiky, Investiční pobídky v ČR,
dostupné na: [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/inv_pob_vyvoj.html],
citováno k 14.4.2011

ŠTURMA P. , ČEPELKA Č., Mezinárodní právo veřejné, Eurolex Bohemia Praha, 2003

Juristic.cz, Hugo Grotius – historický exkurz, část I., dostupné na : [<http://mpv.juristic.cz/30401/clanek>], citováno k 14.4.2011

PILÍK, V., Pravidla zacházení s přímou zahraniční investicí – milník na cestě k univerzálnímu standard ochrany práv zahraničních investorů, E-polis.cz, dostupné na: [<http://www.e-polis.cz/pravo/242-pravidla-zachazeni-s-priinou-zahranicni-investici-milnik-na-cestě-k-univerzalnimu-standardu-ochrany-prav-zahranicnich-investoru.html#anketa>], citováno k 14.4.2011

LOWENFELD, A. F., International economic law, Oxford University Press, 2001

SEKANINA, O., Nepřímé vyvlastnění v praxi mezinárodních investičních arbitráží, ASPI

SEKANINA, O., Kdo chce stát bít, vždycky si BITs najde, dostupné na: [<http://www.sekaninalegal.eu/article/72/ondrej-sekanina-kdo-chce-stat-bit-vzdycky-si-bit-najde>] citováno k 14.4.2011

ŠMÍD, M., Amsterodamská arbitráž a TV NOVA, citováno na: [<http://www.louc.cz/pril01/p23strat.html>], citováno k 14.4.2011

¹ KUBECZKA, J., Český rozhlas, Česká republika prohrála mezinárodní arbitráž se společností CME, dostupné na: [<http://www.radio.cz/cz/rubrika/udalosti/ceska-republika-prohrala-mezinarodni-arbitraz-se-spolecnosti-cme>], citováno k 14.4.2011

SEKANINA, O., Salini test a posuzování existence investice v arbitrážích vedených podle rozhodčích pravidel Mezinárodního střediska pro řešení sporů z investic (ICSID), ASPI

HULLE, T., Investiční arbitráže jsou byznys pouze pro vyvolené, Hospodářské noviny, 18 – 20 února 2011

ŠTEFEK, J., Solární arbitráže neprohraje, Týden, 21.3.2011

Eurozpravy.cz, Česku hrozí další arbitráž. Tentokrát o dvě miliardy korun, dostupné na: [<http://ekonomika.eurozpravy.cz/ceska-republika/23513-cesku-hrozi-dalsi-arbitraz-tentokrat-o-dve-miliardy-korun/>], citováno k 14.4.2011

E15.cz, Česko vyhrálo miliardovou arbitráž s Frontier Petroleum Services, dostupné na: [<http://zpravy.e15.cz/domaci/udalosti/cr-vyhrala-arbitraz-s-frontier-petroleum-services-o-miliardu>] citováno k 14.4.2011

Podnikatel.cz, Česko vyhrálo miliardovou arbitráž o Union banku, dostupné na:
[<http://www.podnikatel.cz/aktuality/cesko-vyhralo-arbitraz-o-union-banku/>], citováno k 14.4.2011

VOKURKOVÁ, K., Mediafax.cz, Ministerstvo financí vyhrálo arbitráž o Union banku, ušetřilo tak sedm miliard korun, dostupné na: [<http://www.mediafax.cz/ekonomika/2894025-Ministerstvo-financi-vyhralo-arbitraz-o-Union-banku-usetrilo-tak-sedm-miliard-korun>], citováno k 14.4.2011

BALAŠ, V., ŠTURMA P., Kurs mezinárodního ekonomického práva, vyd. 1, C.H.Beck, 1997

Dokumenty

CARSSON C.S., Foreign Direct Investment Trends and Statistics: A Summary, IMF, 2003 str.2
[<http://www.imf.org/external/np/sta/fdi/eng/2003/102803.pdf>], citované k 14.4.2011

SIDNEY, A.T., Export – Import Bank of Washington its origins, operation and relationships with other governmental agencies 1934 -1950, Manufactures trust company, dostupné na:
[http://fraser.stlouisfed.org/docs/historical/martin/14_07_195006xx.pdf] citováno k 14.4.2011

ŠTURMA, P., Vybrané dokumenty ke studiu mezinárodního ekonomického práva, 1. vyd. Karolinum Praha, 1997

Development implications of international investment agreement, IIA monitor no.2 (2007) UNCTAD

Final Award, CME Czech Republic B.V. vs. The Czech Republic, UNCITRAL Arbitration Proceedings, Stockholm, Sweden, str.56 a 100, dostupné na: [www.sekaninallegal.eu] citováno k 14.4.2011

Resume

The aim of the present thesis is to introduce the topic of foreign direct investment (FDI) from the multiscience (multidiscipline) perspective. FDI is a phenomena that cuts across many fields of human activity. It is of major significance for the national economies and an important factor for the global economic growth. Although these characteristics of FDI are widely known today, it was not always the case in the past. Since the sixties, it has been a focus of deeper studies and an object of interest especially for the international organizations that supervise the global economy. As each socio-economic phenomena, the issue of FDI has its historical background and this thesis seeks to comprehend this subject and further tracks the emergence of the business climate and economical processes that show the characteristics of later defined FDI.

The historical formation of FDI is related to qualitative and quantitative development of the phenomena, and to its temporal and geopolitical context. The thesis presents the most relevant factors and causes of the present state of FDI, and monitors the crucial moments of the elements contributing to the evolution of the international investment environment.

A more detailed study is devoted to Central European countries, since their specific development after the Second World War effected their slower involvement in FDI and a kind of uniqueness given by their unprecedented historical experience. Most of the space is given to the Czech Republic, general macroeconomic facts related to FDI are introduced, and the final chapter focuses on the present state of investment arbitration in the Czech Republic and its most important cases.

The third and the fourth chapter attempt to enter the world of investment arbitration and lay out the milestones of international investment arbitration. They note the precedent cases decisions, the formation of the fundamental investment institutions, the behind-the-scenes manoeuvres that had an impact on the perception of FDI, the process of creation of the fundamental international documents and treaties, and last but not least the problems of searching for the optimal forum for the needs of investment arbitration.

Key words: Foreign Direct Investment, Czech Republic, Investment Treaty Arbitration

